

RELATIVITÄTSÖKONOMIE

Funktionsweise der
Wirtschaft

Teil C

Vertiefung

INHALT TEIL C

1. VOM WERT DER DINGE	4
1.1. Allgemein	4
1.1.1. Geld – das Maß aller Dinge?	6
1.1.2. Das Werteparadoxon	10
1.2. Das Bruttoinlandprodukt (BIP) – eine geeignete Messlatte für die Leistung einer Volkswirtschaft?	10
1.3. Über das Sparen	11
1.4. Über das Vermögen und die Schulden	12
1.4.1 Vermögen als Bestandteil des Könnens	12
1.4.2 Vermögen als ausgleichender Konsumfaktor	15
1.4.3 Über Schulden	16
2. RELATIVITÄTSÖKONOMIE UND DIE SOZIALE MARKTWIRTSCHAFT.	18
2.1 Die Prinzipien der Sozialen Marktwirtschaft aus Sicht der Relativitätsökonomie.....	19
2.2 Die latente Tendenz zur Selbstauflösung der Sozialen Marktwirtschaft.....	22
2.2.1 Die Grenzen der Umverteilung.....	24
2.2.2 Gemeinschaftshaftung – Aushöhlung der Eigenverantwortlichkeit.....	29
2.2.3 Bruch des Verursacherprinzips	26
2.2.4 Das Zinsdilemma der Sozialen Marktwirtschaft.....	29
2.2.5 Kapitalkumulation	32
2.2.6 Globalisierung	33
3. GEGEN DEN GRUNDSATZ WIRTSCHAFTLICHER EFFIZIENZ.....	34
3.1 Unvergleichbare Wirtschaftlichkeitsrechnungen – das Paradoxon globaler Märkte.....	34
3.2 Privilegien, Markteingriffe, Korruption und Subventionen aus relativitätsökonomischer Sicht	35
4. TENDENZIELL ZUNEHMENDE STAATVERSCHULDUNG DEMOKRATISCH REGIERTER LÄNDER	39
5. DER STAAT UND SEINE AUFGABEN	43
6. RELATIVITÄTSÖKONOMIE – VERORTUNG	46
7. SCHLUSSBEMERKUNG ZU TEIL B UND C	59
8. ANHÄNGE	60
Abbildungsverzeichnis	63
Verzeichnis der Beispiele	63
Index.....	63

1. VOM WERT DER DINGE

1.1. Allgemein

Was macht eigentlich den Wert einer Sache aus? Nach Adam Smith beispielsweise bemisst er sich einerseits nach der Nützlichkeit durch ihren Gebrauch (Gebrauchswert) und andererseits nach der Möglichkeit, durch sie andere Waren eintauschen zu können (Tauschwert). Beide Werte könnten stark voneinander abweichen. Wasser zum Beispiel habe einen hohen Gebrauchswert, aber einen niedrigen Tauschwert. Für einen Diamanten hingegen sei zwar ein hoher Tausch-, aber nur ein geringer Gebrauchswert festzustellen. Smith vertrat die Ansicht, dass der „Tauschwert“, der sich im Preis einer Ware zeige, der sogenannte „wirkliche“ Wert sei, um den herum die „Marktpreise“ (Marktwert) pendelten. Ein solcher „Marktpreis“ werde durch Angebot und Nachfrage bestimmt, welcher Ausdruck für die Knappheit eines gehandelten Produktes sei. Der wirkliche Preis, der Tauschwert, richte sich nach der Menge an Arbeit, die in dieser Ware stecke: Der Arbeitnehmer, der Stecknadelköpfe herstelle, werde mit Geld entlohnt. Mit diesem Geld entlohne er den Schuster, wenn er von ihm Schuhe kauft – im Grunde tausche jeder nur seine Arbeitskraft gegen die eines anderen. Die getauschten Arbeitsmengen seien dabei im Prinzip gleich groß (Äquivalenzprinzip). Denn einen Anstreicher erachteten wir nur dann als preiswert und beauftragten ihn mit der Renovierung unserer Wohnung, wenn sich die Arbeitsmenge, die er in die Wohnung steckt, mit der deckt, die wir für seine Entlohnung aufwenden müssten. Wäre dies nicht der Fall, wäre uns der Mann zu teuer.

Wenn die Jagd eines Bibers die doppelte Zeit beanspruche wie die Jagd eines Hirsches, so Adam Smith, sei folglich der Preis für einen Biber doppelt so hoch wie der für einen Hirsch. Denn es sei selbstverständlich, dass das übliche Arbeitsergebnis von zwei Tagen doppelt so viel wert sein müsse wie jenes eines Tages. Der Preis einer Ware richte sich also in Wirklichkeit nach den „Mühen und Beschwernissen“, die in die Waren einfließen. „Arbeit ist somit der letzte und wirkliche Maßstab, nach dem der Wert aller Waren zu allen Zeiten und an allen Orten gemessen und verglichen werden kann“.

Diesen Ansatz ergänzte David Ricardo später dadurch, dass er noch die Zeit berücksichtigte, die die Herstellung einer Jagdwaffe erfordert. Dabei sinke der Wertanteil der Waffe je Tier, je mehr Tiere mit einer Waffe erlegt würden. Da sich der Wert des Jagderfolges auch bei Ricardo nach der Summe

der Arbeit richtete, die dem Jagderfolg zugrunde liegt, hätten die Jäger ein Anrecht auf einen etwaigen Mehrertrag infolge gesteigerter Jagdtätigkeit.

Übertragen auf Produktionsprozesse¹ bedeute das, dass die Arbeitnehmer ein Anrecht auf einen etwaigen Mehrertrag infolge gesteigerter Produktion hätten. Das erinnert an die Marxsche Auffassung, wonach der Wert einer Sache der in ihren Herstellungsprozess einfließenden Arbeitskraft entspräche. Als Messlatte dient dann der „übliche“ Arbeitseinsatz.

Unabhängig von dem Problem, festzulegen, was genau das „Übliche“ – und damit der „Maßstab“ – ist, muss gleichwohl diagnostiziert werden, dass eine solche Betrachtungsweise offenbar schief ist: Ein Wirtschaftsakteur bräuchte demnach nämlich nur irgend etwas – und sei es Unsinniges – zu tun, um wirtschaftlichen Erfolg zu haben. Doch Arbeitskraft, die in Produkte fließt, die niemand haben will, wird vom Markt nicht honoriert, so dass es dann trotz intensiven Arbeitseinsatzes zu Konkursen kommen kann. Auch die Qualität der Arbeit und die Eignung des Akteurs für eine Tätigkeit, das erforderliche Kapital und unternehmerische Risiko sind weder bei Ricardo noch bei Adam berücksichtigt.

Der Wert der Dinge aus relativitätsökonomischer Sicht

Der Wert einer Sache bemisst sich also danach, inwieweit sie geeignet ist, unser P/N-Niveau im kombinatorischen Zusammenwirken² mit anderen Dingen zu steigern oder ein Absinken zu verhindern.

Nach der Relativitätsökonomie zahlen wir dem Malermeister einen Arbeitslohn, weil wir die von ihm geleistete Arbeit nicht so gut oder gar nicht leisten können oder weil wir andere Dinge lieber tun.³ Der Grund, uns des Malermeisters zu bedienen ist in jedem Fall, dass wir glauben, unser P/N-Niveau durch die Beauftragung des Malers steigern zu können.

Da sich die Wünsche und Bedürfnisse der einzelnen Akteure voneinander unterscheiden und sich mit der Zeit verändern können, gilt dies auch für die individuelle Wertbeimessung. Demgemäß hat eine Sache keinen ganz bestimmten, gleichbleibenden Wert für einen Akteur.

1 Anmerkung: Der Einsatz des Gewehres entspräche dann dem Einsatz an Maschinen.

2 Siehe Teil B, Kap. 2.2.1.: Leistungsfaktoren der Wirtschaft – mehr als Arbeit, Boden und Kapital.

3 Siehe auch Teil B, Kap. 2.1.1.: Die sechs Handlungsprämissen und das Grundprinzip ökonomischen Handelns. Und I: Gewinnerwartung – Antriebe unseres Tuns.

Beispiel 1: Vom Wert der Dinge

Eine Taschenuhr kann für unterschiedliche Personen unterschiedliche Werte haben. Für den einen verkörpert sie als Erbstück einen Erinnerungswert oder ideellen Wert, für den anderen als Sammelgegenstand einen Sammlerwert, für den Dritten als alltäglicher Gebrauchsgegenstand einen Gebrauchswert, der ihm die Zeit anzeigt, für einen Vierten in Erwartung zukünftiger Marktwertsteigerungen einen Spekulations- oder Hoffnungswert, ein Fünfter sieht in der Uhr einen Tausch- oder Sachwert und ein Sechster einen Imagewert.

Das Beispiel zeigt, dass der individuelle Wert (Individualwert) einer Sache, von seinem Ertragswert, Sachwert, Tauschwert, Erinnerungswert, Sammlerwert, Gebrauchswert, Spekulationswert, Imagewert usw. bestimmt sein kann.

Überschreitet der Marktwert den individuellen und damit subjektiven Wert eines Gutes, würde sich gemäß dem P/N-Theorem der Eigentümer dazu veranlasst sehen, das Gut zu verkaufen, da er aus seiner Sicht als Gegenwert für das Gut mehr erhielte, als es für ihn an Wert besitzt (die kombinatorischen Effekte, s. Teil B, Kap. 2.1.2, sind dabei zu berücksichtigen). Lediglich wenn der Verkauf selbst hohe Nachteile erforderte (z. B. durch einen großen Aufwand der Vermarktung), sähe er davon ab.

1.1.1. GELD – DAS MASS ALLER DINGE?

Alle sprechen davon und rechnen damit, die meisten streben danach, möglichst viel davon zu haben, und viele denken in seinen Kategorien – in Geld. Doch was ist Geld?

Gemeinhin wird unter Geld ein allgemein anerkanntes Tauschmittel, ein Werttransportmittel, ein Wertaufbewahrungsmittel oder eine Recheneinheit verstanden.

Wenn in Geldeinheiten getauscht und gerechnet wird, hat es den Anschein, als sei Geld ein Maßstab. Die Frage ist, wie objektiv und verlässlich dieser Maßstab ist.

Geld wird heute überwiegend als sogenanntes Giralgeld geschöpft. Dabei wird durch einen Buchungsvorgang einer Bank im Rahmen einer Kreditvergabe Geld geschaffen. Die Kredit- und damit Geldmenge ist dabei abhän-

gig von der prinzipiellen Nachfrage und dem Angebot von Krediten, insgesamt also von dem Wollen, Können und Dürfen der Kreditgeber und -nehmer.

Tatsächlich braucht ein Tauschmittel – wie Geld – nur relativ zu den einzutauschenden Gütern oder Dienstleistungen als Wert anerkannt zu sein, um seine Funktion erfüllen zu können. Mit dem Maß des Vertrauens in das Geld steigt oder schwindet die Nützlichkeit seines Gebrauchs. Von dem Augenblick an, in dem die „Gewissheit“, für Geld Sinnvolles eintauschen zu können, nicht mehr existierte, verlöre es seine Funktion als Geld. Das klingt zunächst trivial, offenbart die tiefere Bedeutung aber im Falle einer galoppierenden Inflation.

Geld – Speichermedium

In der Zeitspanne zwischen dem Einnehmen und dem Ausgeben fungiert Geld als Speichermedium für Werte. Der (Tausch-)Wert des Speicher-/Wertaufbewahrungsmediums kann sich durch Inflation, Deflation und sogar Modeerscheinungen⁴ ändern. Solche Wertänderungen beeinflussen das ökonomische Können⁵ der Betroffenen.

Geld als Marktwertäquivalent?

Geld wird gemeinhin als ein Wertäquivalent verstanden. Da Geld selbst, wie auch die Güter, im Wert schwanken kann – gleiche Waren können an verschiedenen Orten unterschiedliche Preise haben –, ist Geld keine zuverlässige Messlatte.

Wertveränderung des Geldes oder des Gutes?

Besitzt ein bestimmtes Gut zu einem Zeitpunkt A einen „Wert“ von X Geldeinheiten und zu einem Zeitpunkt B einen „Wert“ von Y Geldeinheiten, besagt das nicht zwangsläufig, dass sich der reale Wert des Gutes geändert hat; denn es kann sich auch die Kaufkraft des Geldes geändert haben. Tatsächlich unterliegt Geld fortwährend Wertveränderungen (Inflation, Deflation, Währungsschwankungen), ist also kein verlässlicher, nachhaltiger Maßstab für den wahren Wert der Dinge.

4 Unter Modeerscheinungen werden hier Vorlieben, allgemeine Trends für das, was gefällt oder in Misskredit gerät, verstanden.

5 Siehe Teil B, Kap. 2.2.: „Das Können“ und Teil B, Kap. 5.2.: „Konjunkturtheorie – der relativitätsökonomische Ansatz“.

Ein Konkurs – Folge einer Fehlbewertung?

Ein Unternehmen hat nach allgemeiner Auffassung die wirtschaftliche Existenzberechtigung verwirkt, wenn es zahlungsunfähig geworden ist. Es muss dann Konkurs anmelden und den Markt verlassen. Seine Arbeitnehmer werden arbeitslos, die Maschinen und Patente, werden veräußert. Das angesammelte Fachwissen, die Kontakte und Vertriebswege werden aufgelöst, als seien sie wertlos. Wertlos soll dann plötzlich auch die Kreativität sein, ebenso wie die Projekte, die als Entwürfe in den Schubladen liegen oder sich in den Köpfen der Mitarbeiter befinden, und auch die gewachsenen zwischenmenschlichen Kontakte innerhalb der Firma, die Beziehungen zu Lieferanten und Kunden. Als wertlos wird auch die Stellung eines solchen Unternehmens innerhalb der Gesellschaft angesehen, die jahrzehntelang getätigten Steuerzahlungen, geleistete Arbeit, zur Verfügung gestellten Arbeitsplätze und dergleichen mehr.

Und warum? Vielleicht deswegen, weil ein führender Mitarbeiter einen Rechenfehler beging, Firmengeld verspekulierte oder veruntreute, woraufhin die Firma zahlungsunfähig wurde und die Bank aus Sorge vor Verlusten die Darlehen fällig stellte. Doch der tiefere Grund für einen solchen Konkurs liegt möglicherweise darin, dass sich die tatsächlichen Werte, die sich in vielfältiger Weise in einer Firma befinden, nicht in den Zahlen einer Bilanz widerspiegeln. Der Mangel liegt dann in der alleinigen Fixierung des Firmenwertes auf materielle, liquidierbare Werte. Da bleiben dann persönliche Bindungen, Netzwerke, das kreative Potenzial und vieles Mehr außer Ansatz. Auch gibt es keinen verlässlichen Umrechnungsfaktor, der die Teilwerte und ihre kombinatorischen Effekte sachgerecht in Geldeinheiten auszudrücken vermag.

Interpretationsbedürftigkeit von (Geld-) Zahlen

In Geldgrößen zu rechnen, beinhaltet eine Gefahr, weil „konkrete“ Zahlen Objektivität suggerieren, obwohl Zahlen tatsächlich immer interpretationsbedürftig sind. Das gilt für die zu zahlende Geldmenge (Preise) für Produkte und Dienstleistungen ebenso wie für ökonomische (Zahlen-)Modelle, die auf Geldeinheiten beruhen.⁶ Betrachtungen ökonomischer Prinzipien und Wirk-

⁶ Siehe dazu nochmals Teil B Kap. 1.1.2.: „Einige Problemfelder der Ökonomie“.

mechanismen sollten daher nicht nur auf Geldeinheiten fokussiert sein, sondern müssen komplexer analysiert und beurteilt werden, wie es der vorhergehende Abschnitt deutlich gemacht haben sollte.

Wer bestimmt den Wert einer Sache?

Gemäß dem relativitätsökonomischen Preisakzeptanzgesetz muss bei einem bestimmten Preis ein Tausch – Geld gegen Ware gemäß dem P/N-Theorem – sowohl dem Käufer als auch dem Verkäufer einen Gewinn versprechen, so dass der wahre Wert für den Verkäufer unter und für den Käufer über dem bezahlten Preis/Geld liegt. Auch hier ist erkennbar, dass Geld kein objektiver Maßstab sein kann, denn welche Wertvorstellung soll gelten, die Preisobergrenze eines Käufers oder die Preisuntergrenze eines Verkäufers? Tatsächlich schätzt jeder den Wert einer Sache für sich selbst anders ein als andere, zumal die gerade herrschende Situation, die Stimmungslage der Akteure den momentanen Wert, die P und N, mitbestimmt.

Geld als Mittel zum Zweck

Geld ist immer nur Mittel zum Zweck und nie mehr als der Zweck selbst. Gäbe es keine Güter oder Dienstleistungen, die gegen Geld einzutauschen wären, so wäre das Geld wertlos. Geld hat demnach keinen Wert an sich, sondern sein Wert bemisst sich an dem Wert der Dinge, die für Geld zu haben sind, und an der Menge Geldes, die für diese Güter gezahlt werden. Geld ist wegen seiner universellen Nutzbarkeit auch Macht, soweit mit seiner Hilfe das Können (Einstellung von Mitarbeitern, Kauf von Patenten ...), Wollen (Preis für Leistung, Erpressung, Bestechung ...) oder Dürfen (Beeinflussung der Gesetzgebung durch Lobbyarbeit ...) nach eigenen Zielen gestaltbar ist.

Geld ist demnach keineswegs eine verlässliche Messlatte für Werte! Geld ist nicht einmal eine beständige Verrechnungseinheit. Soweit ein Geldwert im Hinblick auf Werte überhaupt eine Aussage zu treffen vermag, so lediglich in der momentanen Situation.

1.1.2. DAS WERTEPARADOXON

Schon im ersten Kapitel seines Buches „Money and Trade Considered“ findet sich bei John Law das Werteparadoxon, das er wie folgt beschreibt: „Wasser besitzt großen Nutzen, aber geringen Wert, die Menge des Wassers ist nämlich viel größer als die Nachfrage danach. Diamanten haben geringen Nutzen, aber großen Wert, da die Nachfrage nach Diamanten viel größer als ihre Menge ist.“ (Vergleiche: Geld – das Maß aller Dinge?)

Adam Smith versucht das Werteparadoxon in seinem Buch „Reichtum der Nationen“ dadurch aufzulösen, dass er zwischen „value in exchange“ (Tauschwert) und „value in use“ (Gebrauchswert) unterscheidet. Danach ist der Gebrauchswert von Wasser hoch, der von Diamanten gering. Bei dem Tauschwert hingegen verhält es sich umgekehrt: Er ist beim Wasser gering und bei Diamanten hoch. Dies bezeichnet er als Werteparadoxon.

Aus relativitätsökonomischer Sicht existiert das Werteparadoxon nicht. Der Wert von Wasser und eines Diamanten ist individuell – von P und N – und damit auch von der Situation bestimmt, in der sich der Beurteilende gerade befindet.

Beispiel 2: Werteparadoxon (Diamanten und Wasser)

Befindet sich der Akteur in einer Sandwüste und droht zu verdursten, so könnte er durchaus einen Diamanten gegen ein Glas Wasser tauschen wollen; denn da ihm der Erhalt seines Lebens ungeheuer viel wert ist, wäre er gemäß dem P/N-Theorem bereit, sehr viel für das lebensrettende Wasser zu bezahlen, wenn er keine andere Alternative sieht.

Das Beispiel zeigt, dass der Wert einer Sache von der Situation des Betroffenen wesentlich mitbestimmt sein kann.⁷

1.2. Das Bruttoinlandprodukt (BIP) – eine geeignete Messlatte für die Leistung einer Volkswirtschaft?

Gemeinhin wird das Brutto-Inland-Produkt (BIP) als Maß für die volkswirtschaftliche Gesamtleistung einer Volkswirtschaft innerhalb eines Jahres interpretiert. Das nominale BIP gibt dabei die Summe der Wertschöpfungen zu Marktpreisen an. Das reale BIP entspricht dem nominalen BIP abzüglich

⁷ Siehe dazu Teil B, Kap. 4.2.: „Das relativitätsökonomische Preisakzeptanzgesetz“.

der Inflationsrate. Um eine internationale Vergleichbarkeit herzustellen, werden die Preise oft in die Referenzwährung US\$ umgerechnet.

Beispiel 3: Das BIP Maßstab für die Wirtschaftsleistung?

Wenn das BIP ein geeigneter Maßstab für die Wirtschaftsleistung wäre, so müsste die Herstellung eines identischen Produktes den gleichen Beitrag zum BIP leisten. Davon kann aber keine Rede sein, weil der Maßstab – der Preis – zwischen zwei Ländern, ausgedrückt in einer Referenzwährung, nicht gleich ist: Wenn ein Apfel, in der Türkei produziert, nur $\frac{1}{4}$ von einem in Deutschland kostet, generiert er in Deutschland ein viermal höheres BIP.

Das Beispiel zeigt, dass gleiche Leistungen unterschiedliche Beiträge für das BIP leisten können. Das BIP ist also offenbar kein geeigneter Maßstab, um wirtschaftliche Leistung vergleichend zu beurteilen.

Noch fragwürdiger wird die BIP-Betrachtung dadurch, dass die Wechselkurse der beteiligten Währungen umgerechnet werden müssen, um eine einheitliche Bewertungsgrundlage zu erhalten. Diese Wechselkurse sind aber ihrerseits Preise, die nur zum Teil mit der wirtschaftlichen Leistung des entsprechenden Landes zu tun haben.

Soll die Wirtschaftsleistung zweier Länder miteinander verglichen werden, so gilt es

- entweder die Interne Wohlstandsleistung pro Kopf als Medianwert⁸ zu ermitteln,
- oder herauszufinden mit welchem Mitteleinsatz welche Realleistungen unter Berücksichtigung der Qualität produziert werden.

1.3. Über das Sparen

Das Leben eines Menschen kann aus ökonomischer Sicht in der Regel in drei Abschnitte unterteilt werden. In den Zeitabschnitt

⁸ Das wäre Gegenleistungen eines „Normalbürger,“ für eine Stunde Arbeit incl. Erworbenen Ansprüche und staatlichen Leistungen (Rente, Infrastruktur, polizeilichen und soldatischen Schutz, Rechtssicherheit etc.).

- der Investition, also die Zeit von der Geburt bis zum Ende der Ausbildung, in der die Aufwendungen⁹ höher sind als die Erträge¹⁰,
- des Überschusses, in dem die Einnahmen die Ausgaben, die zum bloßen Überleben erforderlich sind, übersteigen und deswegen einen Vermögensaufbau ermöglichen und
- des Vermögensverzehrs, also die Zeit nach dem Arbeitsleben, in der mehr ausgegeben als verdient, das Vermögen also „verzehrt“ wird.

Die Menschen tun ökonomisch gesehen das, was voraussichtlich ihr P/N-Niveau steigern wird¹¹. Das gilt auch für das Sparen. Das Ersparte ist ein Wert für sich. Eröffnet es doch als Teil des Könnens Möglichkeiten und bietet Sicherheit vor finanziellen Notlagen.

Entsprechend dem Prinzip der generellen Konkurrenz¹² steht das Sparen immer in Konkurrenz zum Konsum und zu Investitionen. Es muss also einen Sparanreiz geben, damit das Sparen praktiziert wird. Das geschieht prinzipiell dadurch, dass die P/N-Relation des Sparens relativ zu der des Konsumierens oder Investierens steigt.

Die P/N-Relation des Sparens wird relativ steigen, wenn:

- die positiven Effekte des Sparens steigen, z. B.
 - im Fall großer Zukunftssorgen, die zur Vorsorge ermahnen (Angstsparen),
 - wenn größere Konsum- bzw. Investitionsausgaben ein Ansparen (Zielsparen) erfordern,
- die P/N-Relationen für Konsum oder Investitionen unter der des Sparens sinken, was im Falle einer Marktsättigung gegeben sein kann,
- das Konsumieren oder Investieren eingeschränkt ist, beispielsweise wenn es an entsprechenden Produkten fehlt.

Im Falle des Sparens gilt auch die Umkehrung: Es wird umso weniger gespart werden, je attraktiver (gemäß P/N-Theorem) das Konsumieren oder Investieren erscheint.

1.4. Über das Vermögen und die Schulden

⁹ Aufwendungen: Die einer Periode zuzurechnenden Werte für den Verbrauch von Gütern und Inanspruchnahme von Diensten.

¹⁰ Erträge: Die einer Periode zuzurechnenden Werte an Zugängen für geschaffene Güter und geleistete Dienste.

¹¹ Siehe hierzu Teil B, Kap. 2.1.2.: „Das Grundprinzip ökonomischen Handelns – Das P/N-Theorem“.

¹² Siehe Teil B, Kap. 3.3.: „Das Prinzip der generellen Konkurrenz“.

Vermögen eröffnen Gestaltungsmöglichkeiten und beinhalten Machtpotenzial.

1.4.1 VERMÖGEN ALS BESTANDTEIL DES KÖNNENS

Da durch Vermögen Arbeit bezahlt, Patente, Know-how¹³ und dergleichen erworben werden können, ist es ein Bestandteil des Könnens. Als solches ist es von herausragender Bedeutung für ökonomische Gestaltungsmöglichkeiten:

- Die Verfügung über Vermögen eröffnet den Akteuren Möglichkeiten zur Gestaltung ihres P/N-Niveaus. Dies ist zum einen darauf zurückzuführen, dass Vermögen selbst entsprechendes Potenzial in sich birgt, zum anderen, dass es als Sicherheit für Kredite dienen kann und damit die Handlungsmöglichkeiten in Bezug auf Investitionen oder Konsum erweitert.
- Eigentümer höherer Vermögen können mehr Risiken eingehen, ohne ihre materielle Existenzgrundlage zu gefährden. Investitionen fallen ihnen deswegen leichter.
- Wissen und Ideen müssen sich immer mit „Kapital“ (erspartes oder geliehenes Vermögen) verbünden, um ökonomisch Erfolg haben zu können.
- Vermögen, in Forschung und Entwicklung investiert, erzeugt Können.

Das im Vermögen enthaltene Potenzial an Fähigkeiten wirkt sich also in vielfältiger Weise auf die Entwicklung der Wirtschaft aus.

Beispiel 4: Wertveränderung und Konsum

Ein realer Preisauftrieb bei Aktien erhöht das Vermögen der Aktionäre. Ihnen steht somit ein Mehr an Investitionspotenzial zur Verfügung, welches sie in die Lage versetzt, real mehr zu investieren oder zu konsumieren. Umgekehrt sinkt das Investitionspotenzial infolge sinkender Aktienkurse, weil diese das Vermögen der Aktionäre dezimieren.

Diese Überlegungen werden durch Untersuchungen gestützt: Wissenschaftler haben berechnet, dass in Deutschland, Großbritannien, Japan, den Niederlanden und Kanada für jeden Dollar, um den die Aktienkurse steigen, der Konsum um 0,01 bis 0,035 Dollar zunimmt. „Allerdings dauert es rund drei

¹³ Know-how: Das (theoretische) Wissen darüber, wie man etwas (praktisch) verwirklichen kann.

Jahre, bis dieser Wohlstandseffekt auftritt.“¹⁴ Der Internationale Währungsfonds hat festgestellt, dass dieser Effekt auch in entgegengesetzter Richtung wirkt; denn der private Verbrauch sei „im Jahr 2001 in Reaktion auf die Börsenbaisse (Phase sinkender Aktienkurse) spürbar zurückgegangen. Nur dank steigender Immobilienpreise, also eines der Börsenbaisse entgegenwirkenden Vermögenseffektes, wurden diese Einsparungen in Großbritannien und in den USA ganz oder zum Teil aufgefangen“.¹⁵ Von 1997 bis einschließlich 2000 stieg in den USA das real verfügbare Einkommen durchschnittlich um 3,6 Prozent jährlich, der reale Verbrauch aber um 4,6 %.¹⁶

Die Vermögensvernichtung oder -ausweitung wirkt sich also schließlich volkswirtschaftlich aus. Offenkundig wird die Abhängigkeit des Konsums von den Aktienkursen dann, wenn bedacht wird, was beispielsweise seit dem Jahre 2002 geschah: Als die Aktienkurse kollabierten, mussten viele amerikanische Unternehmen die Börsenverluste ihrer Pensionskassen durch Zahlungen ausgleichen. Diese Geldabflüsse standen für Investitionen nicht mehr zur Verfügung, wodurch die wirtschaftliche Dynamik abnahm.

Bei Betrachtungen über Vermögen ist natürlich nicht allein auf die Börsenentwicklung zu achten, sondern eben auch auf die Entwicklung anderer Vermögenswerte, insbesondere der von Immobilien.

Vermögen kann durch viele Möglichkeiten an Wert verlieren:

- Preissteigerungen, welche den Wert von Geld mindern,
- Abnutzung/Verschleiß mit der Folge notwendig werdender Erhaltungs- und Ersatzinvestitionen,
- Verbrauch von Ressourcen,
- technologischen Fortschritt¹⁷, infolge dessen das technisch Überholte an Wert verliert,

Beispiel 5: Wertevernichtung durch Fortschritt

14 Vgl. „Finanz und Wirtschaft“, Nr. 50 vom 26. Juni 2002, S. 29, Art.: „Konjunkturelle Folgen der Baisse werden unterschätzt – Wertvernichtung am Aktienmarkt bremsst privaten Konsum und Investitionen – Immobilienmarkt verhindert Schlimmeres.“ Quelle dazu: Internationaler Währungsfonds (IWF) World Economy Outlook April 2002.

15 Ebenda.

16 Financial Times Deutschland vom 2. August 2002 S. 27: Art.: „Ausgeshoppt“. 2006 stieg der reale Verbrauch in den USA um 3,1 %, das reale BUP um 2,9 %, aus:
[http://www.helaba.de/hlb/generator/Sites/Helaba/wwwroot/MaerkteUndAnalysen/ResearchUndVolkswirtschaft/Liste Publikationen8Neu/DownloadsMaerkteUndTrends/mso71129-Kapitalmarktausblick.de.pdf](http://www.helaba.de/hlb/generator/Sites/Helaba/wwwroot/MaerkteUndAnalysen/ResearchUndVolkswirtschaft/Liste%20Publikationen8Neu/DownloadsMaerkteUndTrends/mso71129-Kapitalmarktausblick.de.pdf) (geladen am 03.04.2012).

17 Siehe dazu den Prozess der schöpferischen Zerstörung nach Schumpeter, Teil A, Kap. L.

Technologisch neue oder modernere Produkte sind auf der Basis des P/N-Theorems gegenüber den „veralteten“ Produkten auf der Höhe der Zeit. Sie konkurrieren mit älteren Produkten auf dem Markt. Ein neueres, moderner gestaltetes Auto mit einer verbesserten oder erweiterten Technik erscheint wertvoller. Ältere Produkte werden so vom Markt verdrängt und verlieren an Wert.

- ein sich wandelnder Zeitgeist, der die Wertmaßstäbe und somit die P/N-Relationen verändert. Dies kann zu Wertverlusten einerseits bzw. Wertzugewinnen andererseits führen.

Wertverluste beeinflussen über die Investitions- und Konsumfähigkeit sowie die Höhe der frei zu disponierenden Einkommen die materiellen Gestaltungsfreiräume des Akteurs.

Den Einfluss von Vermögen verdeutlichen folgende Feststellungen: Ohne die Vermögen wären die riesigen Investitionen für Eisenbahnen in den 1870er Jahren nicht möglich gewesen, mit deren Hilfe der Güter- und Warentransport zum Vorteil der Wirtschaft verbilligt und beschleunigt wurde. Der Mut und das Produktions- und Risikokapital für die Entwicklung der Eisenbahn kam nicht allein den Investoren zugute, sondern letztlich der Wirtschaft und den Menschen insgesamt. Dass es auch erhebliche Fehlinvestitionen gab, die Vermögen und Zukunftschancen vernichteten, liegt in der Natur der Sache.

1.4.2 VERMÖGEN ALS AUSGLEICHENDER KONSUMFAKTOR

Vermögen kann einerseits als Puffer zwischen dem Einkommen und Konsum oder andererseits als Investition verstanden werden:

Die mögliche Pufferfunktion lässt sich exemplarisch an der Entwicklung der Sparquote in einer rezessiven Phase zahlenmäßig ablesen.¹⁸ Der Wirtschaftsnobelpreisträger Franco Modigliani interpretiert den Sachverhalt wie folgt: Die privaten Haushalte seien bemüht, ihren Lebensstandard annähernd zu halten, sofern sie die Zukunft nicht generell als gefährdet ansehen. Das bedeute, dass die Ersparnisse angegriffen würden, wenn die Einnahmen kurzfristig sinken, und dass Mehreinnahmen zunächst in Ersparnisse flössen.¹⁹

¹⁸ Siehe dazu Abbildung 1, welche die rezessive Phase – abzulesen am Bruttosozialprodukt – vom III. Quartal 1991 bis zum I. Quartal 1994 zeigt.

¹⁹ U. a.: Albert Ando and Franco Modigliani „The ‚Life Cycle‘ Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests“, in: American Economic Review, Vol. 53, No1, Part 1 (März 1963),

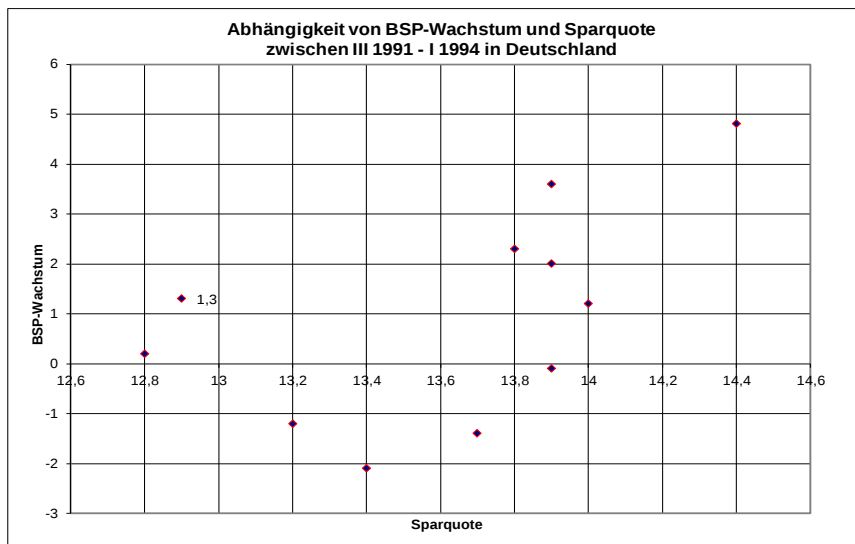


Abbildung 1: BSP-Wachstum und Sparquote Deutschlands

An dieser Stelle sei unter anderem an Milton Friedman erinnert, nach dessen Auffassung die Verbraucher ihren Konsum auf das langfristig erwartete Gehaltsniveau ausrichten (permanente Einkommenshypothese). Auf eine Volkswirtschaft übertragen bedeutet dies, dass Währungsreserven in guten Zeiten aufzubauen sind, um in schlechteren Zeiten das Ausgabenniveau halten zu können, ohne Kredite aufnehmen zu müssen. In der politischen Realität werden in guten Zeiten Mehreinnahmen ausgegeben und die in schlechten Zeiten entstehende Lücke wird mit Darlehen geschlossen.

1.4.3 ÜBER SCHULDEN

Schulden sind negatives Vermögen, bzw. Zahlungsverpflichtungen. Sie entstehen durch geliehenes Geld (Darlehen, Kredite) oder durch unbezahlte Rechnungen (Verbindlichkeiten). Volkswirtschaftlich gesehen sind sie in dem Sinne

S. 55-84: Die Individuen versuchen, den Konsumpfad konstant zu halten (ergänzend sollte hinzugefügt werden: sofern die Erwartungshaltung und das Vermögen dies nach subjektiver Einschätzung zulassen), der Konsum wird von der Steigerung des Realvermögens mitbestimmt.

Mit der (vermeintlichen) Sicherheit im Rücken lässt sich mit sicheren Perspektiven angenehmer leben (und konsumieren), wie zum Beispiel die Aufschwungsphasen auf dem Wertpapiermarkt (= Vermögenssteigerung) zeigten.

positiv, wie Sparvermögen in den Wirtschaftskreislauf zurückfließt, nämlich als

- produktives Vermögen im Falle von Investitionskrediten oder
- konsumiertes Vermögen im Falle von Konsumkrediten.

Da auch das Eingehen von Schuldverpflichtungen dem P/N-Theorem unterworfen ist, werden Schulden nur eingegangen, wenn sie sich voraussichtlich für alle Beteiligten „rechnen“²⁰.

Schulden sind gewissermaßen ein Hebelinstrument, das in Anspruch genommen wird, um das erwartete P/N-Niveau durch zusätzliche Investitionen oder zusätzlichen Konsum zu steigern. Dabei müssen negative Effekte (N) (Zins- und Tilgungsverpflichtungen) in Kauf genommen werden. Sie stellen Risiken dar.

Schulden sind volkswirtschaftlich dann negativ, wenn durch Schulden-Ausfälle (z. B. Konkurs) Verluste auf andere übertragen werden, wodurch Ansteckungseffekte auftreten können. Etwa wenn eine Bank zahlungsunfähig wird und dadurch Kundeneinlagen oder Kreditsicherheiten, wie Anleihen der Bank, anderer kreditgebender Banken verloren sind. (Weiteres über Schulden von Staaten siehe Teil D Kap. 15: „Politische Ökonomie“).

²⁰ Anmerkung: Auch Notkredite erfüllen das P/N-Theorem: Der Kreditnehmer erkaufte sich Zeit in der Absicht dadurch schlimmere Folgen zu vermeiden.

2. RELATIVITÄTSÖKONOMIE UND DIE SOZIALE MARKT-WIRTSCHAFT

Das klassische Preisbildungsgesetz wurde in einer Zeit formuliert, als James Watt die erste Dampfmaschine konstruierte, also Arbeit im wesentlichen noch mit Körper-, Pferde- beziehungsweise Ochsenkraft verrichtet wurde. Getreide wurde per Hand gedroschen, städtische Industrien waren erst noch im Begriff zu entstehen. Von einer Produktvielfalt konnte keine Rede sein. Produkte unterschieden sich hauptsächlich durch ihren Preis, und gerieten vor allem durch ihn in Wettbewerb miteinander. In erster Linie bestimmten Preisrelationen über den Markterfolg. Die Märkte waren kleiner, hatten weniger Produkte und waren daher überschaubar. Für eine Zeit, in der der Reichtum einer Nation am Besitz von Edelmetallen gemessen wurde und das Credo der Volkswirtschaft darin bestand, die Finanzkraft des absolutistisch regierenden Herrschers zu stärken,²¹ musste es revolutionär anmuten, den individuellen Egoismus als Triebfeder der Wirtschaft zu erkennen. Nicht minder bedeutungsvoll war die Vorstellung von einer gleichsam gottgegebenen „natürlichen“ Wirtschaftsordnung, die mit „unsichtbarer Hand“ die Geschehnisse von Produktion und Handel lenke.

Die Freiheiten, die sich der Mensch nimmt, können sowohl seiner Entfaltung als auch seiner Unterdrückung dienen. Verkommt die Freiheit zum Instrument der Macht, wird sie zu ihrem eigenen Gegner: Der Mensch macht sich selbst zu seinem schlimmsten Feind. Ähnlich wie die Toleranz die Intoleranz nicht dulden darf, bedarf Freiheit²² der Zügel, die sie im Zaum halten.

Der Egoismus ist die Triebfeder der Wirtschaft. Das Streben nach Wohlstand und Selbstverwirklichung stößt jedoch an Grenzen, wenn es den Entfaltungswillen anderer einschränkt. Nach liberaler Auffassung bedeutete dies, dass die eigene Freiheit dort endet, wo sie die Freiheit anderer einschränkt. Es bedarf daher eines ordnungspolitischen Rahmens, der allen die gleichen Entfaltungsmöglichkeiten einräumt, mit dem Ziel, die Potenziale der Menschen im Sinne einer gedeihlichen Entwicklung des Ganzen auszuschöpfen.

²¹ Siehe Teil A, Kap. C: „Merkantilismus“.

²² Entscheidungsfreiheiten zu haben, bedeutet meist auch Risiken eingehen zu müssen. Das bedeutet jedoch nicht, dass Unfreiheit risikolos wäre.

2.1 Die Prinzipien der Sozialen Marktwirtschaft aus Sicht der Relativitätsökonomie

Die Prinzipien der Sozialen Marktwirtschaft sind von Walter Eucken ursprünglich in seinem Werk „Grundsätze der Wirtschaftspolitik“ entwickelt²³ und von Ludwig Erhard als Wirtschaftsminister und Alfred Müller-Armack als wissenschaftlicher Beirat des Vereinigten Wirtschaftsgebietes (1948) und später (1958) als Staatssekretär im Bundeswirtschaftsministerium, weitgehend in die Praxis umgesetzt. Dieser Ordnungsrahmen gilt gemeinhin als Grundlage des „deutschen Wirtschaftswunders“.

Die Grundidee der Marktwirtschaft besteht darin, den Egoismus des Einzelnen durch einen geeigneten Ordnungsrahmen der Gesellschaft als Ganzes nützlich zu machen (Ordoliberalismus²⁴).

Die Prinzipien der Marktwirtschaft lassen sich in konstitutive und regulative Prinzipien unterscheiden.

- Konstituierende Prinzipien sind:
 - Marktliberalität, die darauf abzielt, die „Marktform der vollständigen Konkurrenz zur Entfaltung zu bringen“, darunter fallen: Vertragsfreiheit, Freiheit des Produzenten in der Preis- und Produktgestaltung, freie Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen, gleiche Rechte und Pflichten für alle Marktteilnehmer, privates Eigentum – auch an Produktionsmitteln – freie Entscheidung und freier Einsatz der als notwendig erachteten Mittel, freier Marktzugang für Anbieter und Nachfrager, Ausschluss von Marktregulierungen, die sich beispielsweise in Devisenbewirtschaftung, Kreditexpansion oder in einer begünstigenden oder restriktiver Fiskalpolitik äußern können,
 - private Produktionsmittel,
 - die Verwirklichung des Verursacherprinzips, das ein privatwirtschaftliches Entscheidungs- und Haftungsprinzip voraussetzt,
 - eine Geldpolitik, die der Geldwertstabilität verpflichtet ist,
 - eine kontinuierliche Finanz- und Wirtschaftspolitik.

²³ Eucken, Walter: „Grundsätze der Wirtschaftspolitik“, Tübingen, JCB Mohr (Siebeck), 1952, Kap. XVI und XVII.

²⁴ Walter Eucken, Alfred Müller-Armack, Wilhelm Röpke und Alexander Rüstow betonten den Aspekt der sogenannten sozialen Gerechtigkeit.

- Regulierende Prinzipien sind:
 - Markttransparenz (die Art der Güter, die Preise, Mengen und Qualitäten müssen jedem potentiellen Marktteilnehmer bekannt sein),
 - Marktgleichgewicht, d. h. Verhinderung marktbeherrschender Stellungen auf beiden Seiten (Angebot und Nachfrage), wie sie z. B. durch Monopole, Oligopole oder die Übermacht von Gewerkschaften gegenüber Kleinunternehmern entstehen. Dabei ist auf eine ausreichend große Zahl von Marktteilnehmern zu achten, um Marktverzerrungen zu vermeiden,
 - Korrektur privatwirtschaftlicher Rechnungen dort, wo externe Effekte auftreten, z. B. wenn im Ausland subventionierte Produkte auf den heimischen Markt drängen,
 - anormale Reaktionen von Angebot und Nachfrage auszugleichen (z. B. bei Preisobergrenzen),
 - Vermeidung von Wettbewerbsverzerrungen,
 - Durchsetzung des Äquivalenzprinzips (z. B. der Gedanke der Gleichheit von Leistung und Gegenleistung), dessen Verletzung sozialetisch nicht akzeptabel ist,
 - Gewährleistung des natürlichen Markt-Preis-Mechanismus des vollständigen Wettbewerbs (z. B. leistungsbezogene Entgelte).

Darüber hinaus darf der Staat weder intervenieren noch dirigistisch eingreifen, es sei denn, dies ist aus übergeordneten Gesichtspunkten geboten. Das ist etwa dann der Fall, wenn es das Recht auf körperliche Unversehrtheit erfordert. Der Staat darf, falls erforderlich, lediglich marktkonforme Mittel einsetzen (z. B. Steuern und Abgaben oder Ausgaben für öffentliche Aufträge). Nicht marktkonform wären demnach z. B. Aktivitäten staatlicher Unternehmen, die mit privaten im Wettbewerb stehen, aber kein Insolvenzrisiko tragen.

Darüber hinaus sollte:

- verantwortliches Tun gegenüber Dritten und der Gesellschaft,
- die freie Entfaltung der Fähigkeiten und Persönlichkeit sowie
- ein harmonisches Zusammenleben der Menschen gefördert werden.

Ökonomische Bedeutung erlangen diese Ziele dadurch, dass sie energieverzehrende Konflikte vermeiden und die Humanressourcen fördern.

Während die Relativitätsökonomie die Funktionsweise der Wirtschaft beschreibt, formuliert die Soziale Marktwirtschaft einen Ordnungsrahmen, dessen Einhaltung die wirtschaftliche Effizienz steigern soll. Dies erfolgt aus relativitätsökonomischer Sicht unter anderem dadurch, dass

- durch die Eigenverantwortlichkeit und das Verursacherprinzip die Wirkungen ökonomischer Handlungen auf den Akteur zurückwirken (s. Kap. 3 Teil B) und dieser deshalb Reibungsverluste im eigenen Interesse reduziert,
- die Markttransparenz eine realistischere Einschätzung der möglichen P/N-Relation erst ermöglicht, die was Voraussetzung für einen zielgerichteten Mitteleinsatz ist,
- die Geldwertstabilität verlässliche politische Rahmenbedingungen und Rechtsstaatlichkeit schafft und so ebenfalls zu einer realistischen Einschätzung der P/N-Relationen beiträgt,
- Fairness²⁵, Gleichbehandlung, freie Preisgestaltung usw. das Wollen positiv beeinflussen.

Aus relativitätsökonomischer Sicht ist zu konstatieren, dass die Prinzipien der Sozialen Marktwirtschaft zum Teil auf interpretationswürdigen Größen basieren, was die Gefahr birgt, dass sie nach Belieben ausgelegt werden.

Anmerkung: Wann ist das Geld als hinreichend stabil zu betrachten? Bei einer Inflation von 2, 3, 4 oder 5 Prozent? Ab wann existiert kein Marktgleichgewicht mehr? Ab einem Marktanteil von 5, 10, 15, 20 oder 30 Prozent? Welcher Markt (beispielsweise der Möbelmarkt, der Markt für Holzprodukte, der Markt für langlebige Konsumgüter ...?) und welche Marktgröße (regional, national, weltweit) ist zugrunde zu legen?

Aus relativitätsökonomischer Sicht ist zu bemängeln, dass die Psychologie in den Prinzipien nur indirekt berücksichtigt wird. Dabei ist unstrittig, dass die Psychologie das Handeln der Menschen und somit auch ihr Wirtschaften beeinflusst. Sie wirkt beispielsweise durch Stimmungsmache auf das Marktgeschehen ein.²⁶ So kann künstlich geschürte Angst zu Kaufzurückhaltung oder Hamsterkäufen führen. Sie beeinflusst das Wollen! Während Preismanipulationen längst als wettbewerbsschädlich erkannt sind, finden psychologische Manipulationen in den Wirtschaftstheorien und der Sozialen Marktwirtschaft keine Beachtung.

25 Wie in Teil B, Kap. 2.1 III beschrieben, kann das Äquivalenzprinzip in einer engen Auslegung nicht zur Anwendung kommen. In der Sozialen Marktwirtschaft ist wohl die Außenbetrachtung gemeint, weswegen „Fairness“ das Gemeinte besser beschreibt.

26 Eine Meinungsmanipulation, wie sie zum Beispiel durch Halbwahrheiten oder Tatsachenunterschlagung und -verdrehung möglich ist, kann zu einem Markteingriff werden, der das natürliche Marktgeschehen beeinflusst. Auch Panikmache vor Konflikten etwa treibt die Menschen eventuell zu Hamsterkäufen in die Läden, und unbegründete Krisenberichte veranlassen sie vielleicht zur Kaufzurückhaltung (s. auch: in Teil B, Kap. 2.1.3. Die psychologische Stimmung, der psychologische Faktor).

2.2 Die latente Tendenz zur Selbstauflösung der Sozialen Marktwirtschaft

Zur Erinnerung: Gemäß des P/N-Theorems ist das Bestreben (Wollen) eines Produzenten u. a. darauf gerichtet, mit möglichst geringem Aufwand möglichst hohe Erträge zu erzielen. Wettbewerb ist dabei hinderlich, da er erhebliche zusätzliche Anstrengungen erfordert. Produzenten versuchen daher, sich dem Wettbewerb zu entziehen. Etwa durch Lobbyarbeit, geringe Markttransparenz²⁷.

Um Risiken und Kosten zu senken, ist den Produzenten auch nicht an der Umsetzung des Verursacherprinzips gelegen, wenn sie z. B. an Haftungsprobleme denken. Für sie ist es lukrativer, die Erträge zu behalten und möglichst viele Kosten auf die Allgemeinheit abzuwälzen.

Am Beispiel der Markttransparenz und des Marktzugangs soll die Thematik vertieft werden: Nach einhelliger Meinung kann die Marktwirtschaft u. a. nur unter der Bedingung der Markttransparenz vorteilhaft wirken. Die relativitätsökonomische Betrachtung offenbart: Nur die Produzenten von Produkten mit dem relativ günstigsten Preis/Leistungsverhältnis – genauer: der günstigsten P/N-Relation – haben ein elementares Interesse an transparenten Marktbedingungen, weil dann ihre Spitzenstellung sichtbar wird. Alle anderen sind daran nicht interessiert, weil Kaufinteressenten erkennen könnten, dass ein anderes Produkt „besser“ ist. Da es nur ein bestes Produkt seiner Art geben kann, scheuen die meisten Anbieter den direkten Vergleich und sind bestrebt, ihre Produkte – also deren Vorteile – als besonders begehrenswert, einzigartig und wertvoll herauszustellen, um dem Käufer eine möglichst hohe P/N-Relation zu suggerieren. Das führt einerseits zur Vielfalt, andererseits zur Verschleierung der Marktverhältnisse.

Stellt ein Produzent jedoch ein Produkt her, das mit dem seines Konkurrenten nahezu identisch ist, so würde allein der günstigere Preis über die Gunst der Kunden entscheiden. Der dann drohende Preiskampf schmälert jedoch die Gewinne der Produzenten. Deshalb versucht jeder Produzent, sich einem Preiskampf zu entziehen, es sei denn, er glaubt, als Sieger daraus hervorgehen zu können.

²⁷ Nachteile des eigenen Produktes, bedingt durch ungünstige Preis-Leistungsverhältnisse, lassen sich bei mangelhafter Markttransparenz leichter kaschieren.

Ein Produzent kann aber auch andersartige Produkte schaffen, um sich von der Konkurrenz abzuheben, z. B. indem er seinen Produkten Neben- oder Zusatznutzen beifügt. Damit werden für die Produzenten von Autos u. a. das Design, vielfältige Ausstattungsmerkmale sowie das vermeintliche Image oft wichtiger als objektive Daten wie zum Beispiel Beschleunigung, Höchstgeschwindigkeit und Verbrauch. Hinzu kommen Kriterien wie Fahrverhalten, passive Sicherheit und Lebensdauer, über die unter Umständen keine verlässlichen Daten vorliegen. Erschwerend kommt hinzu, dass Anbieter versucht sein könnten, fragwürdige Tests zu erfinden oder zu manipulieren, um ihre Produkte im Wettbewerb besser aussehen zu lassen.

Anmerkung: Die deutschen Kfz-Versicherer haben eine Vielzahl von Tarifen eingeführt, so dass ein Vergleich der Prämien und Leistungen zwischen den Anbietern ohne größeren Aufwand für den Versicherungsnehmer praktisch nicht möglich ist. Obwohl die Tarifvielfalt auch bei den Versicherungsunternehmen zu Mehrkosten führt, versprechen sich diese offensichtlich durch die mangelnde Markttransparenz eine Gewinnsteigerung.

Ludwig Erhard betont in seinem Buch „Wohlstand für Alle“ die Bedeutung des fairen Wettbewerbs und wendet sich gegen Lobbyismus, der auf einseitige Vorteile abzielt. Steuerliche oder rechtliche Privilegien müssten verhindert werden. Denn, so Erhard, wo ist der objektive Maßstab, nach dem jemand gerechterweise zu entscheiden vermöchte, was dem einen zuzubilligen, dem anderen vorzuenthalten und von einem dritten zu bezahlen sei.

Ein freies Spiel der Marktkräfte kann nur dann segensreich wirken, wenn eine hinreichend große Zahl von Anbietern und Nachfragern am Markt ist. Wichtig dafür ist der Marktzugang.

Etablierte Firmen haben aber an mehr Konkurrenz kein Interesse, denn dadurch wird ihre Marktmacht geschwächt. Um Gewinne (Bestandteil der P) zu erzielen, müssen sie nun vermehrt Ressourcen einsetzen (Bestandteil der N). Ein Markteintritt ist schwierig, wenn:

- die Konkurrenz mengenmäßige Produktionskostenvorteile hat.
So z. B. haben Großmärkte bei hohen Absatzmengen gegenüber den Lieferanten eine große Marktkraft mit der Folge, dass sie billiger einkaufen können als Neueinsteiger oder Einzelhändler, die daher zunächst oft nur in „Marktnischen“ wettbewerbsfähig sind.
- Zulieferungen unterbunden werden.
Wie dies beispielsweise im Autohandel erfolgte, wo ehemalige Vertragshändler keine Lieferungen mehr bekamen.

- derart hohe Investitionen erforderlich sind, die nur von einer sehr begrenzten Zahl potenzieller Anbieter aufgebracht werden können.
Beispielsweise erfordert die Herstellung von Flugzeugen derart viel technischen Wissens und Kapital, dass praktisch kein „Newcomer“ eine realistische Chance hat, ohne fremde Hilfe eine Produktion aufzubauen.
- bürokratische Hürden – z. B. durch Lobbyarbeit initiiert – den Neueinstieg erschweren.

Aus der Perspektive der Relativitätsökonomie wird sichtbar, dass die Interessen etablierter Unternehmen den Prinzipien der Sozialen Marktwirtschaft entgegenstehen können. Das größte Interesse an einer Sozialen Marktwirtschaft haben Verbraucher; denn eine marktwirtschaftliche Ordnung ermöglicht die wünschenswerte Vielfalt und hohe Qualität der Produkte zu günstigen Preisen.

2.2.1 DIE GRENZEN DER UMVERTEILUNG

Ein moderner Staat ist ohne eine Art von Umverteilung nicht lebensfähig, weil er ohne sie keine Infrastruktur, keine öffentlichen Bildungseinrichtungen, keine Sicherheitsorgane und vieles mehr finanzieren und unterhalten könnte. Doch was dem einen gegeben wird, muss einem anderen genommen werden. Und ein solches System hat natürliche Grenzen:

- A) Es kann auf Dauer nicht mehr verteilt werden, als erwirtschaftet wurde.
- B) Die Bereitschaft zum Teilen hat – nach dem P/N-Theorem – ihre individuellen, natürlichen Grenzen.
- C) Eine weitere Grenze setzt die gesellschaftliche Toleranz.

Während die Wohltaten für den Empfänger gar nicht üppig genug ausfallen können, weil mit jedem Mehr sein P/N-Verhältnis steigt, werden die Geber eine „Gegenleistung“ für ihre Zahlungen erwarten. Diese kann z. B. im sozialen Frieden liegen oder in der öffentlichen Anerkennung seiner Leistungen. Bleiben solche „Gegenleistungen“ im Sinne des P/N-Theorems jedoch aus, geht die Rechnung für die Geber nicht auf. Sie werden dann

- in die innere Emigration flüchten, indem sie Leistung verweigern,
- in die äußere Emigration gehen, indem sie auswandern,
- versuchen, sich soweit möglich den Steuern und Abgaben zu entziehen,

- aufbegehren, was nur im Verbund mit anderen Erfolg haben kann, zusätzliche Kraftanstrengungen erfordert und soziale Unruhe erzeugt.

In einer Phase wirtschaftlicher Schwäche, in der die verteilbare Masse konjunkturbedingt sinkt, die Sozialkosten aber gleich bleiben oder sogar steigen, entsteht schließlich eine Lücke. Die Frage ist, wie diese geschlossen werden kann. Werden die Sozialkosten nicht gesenkt, gibt es nur zwei Möglichkeiten; entweder mehr Steuern und Abgaben oder eine höhere Staatsverschuldung! Beides stößt irgendwann an die Grenzen des Machbaren. Im ersten Fall, weil die Belastbarkeit der Staatsbürger begrenzt ist (s. oben), im zweiten Fall, weil der Staat irgendwann überschuldet wäre, keine Kredite mehr bekäme und dann doch die Bürger zur Kasse bitten müsste. Damit haftet den Sozialsystemen, die auf Umverteilung beruhen (wie z. B. dem sogenannten Generationenvertrag²⁸, auf dem das bundesdeutsche Rentensystem basiert), ein prinzipieller Mangel an: Sie können allenfalls in Wachstumsphasen stabil sein. In Phasen der Stagnation oder gar in Schwächephasen, sowie bei abnehmender Bevölkerung droht das System zu implodieren.

Ein Ausweg wäre ein Kapitalstocksystem, das so aufgebaut ist, dass die späteren Leistungsempfänger auch die Leistungserbringer sind. Ein solcher Kapitalstock wäre der Gefahr des Werteverzehrs ausgesetzt und bei einer zentralen (staatlichen) Verwaltung hätten eventuelle Fehlinvestitionen gravierende negative Folgen. Eine weitere Möglichkeit wäre, mehr an Eigenverantwortung einzufordern.

Anmerkung: Da sie Beiträge entrichtet haben, glauben Rentenbeitragszahler Ansprüche auf Rente erworben zu haben. Dabei sind ihre Renten-Beitragszahlungen für ihre „Eltern“ gedacht. Der Begriff Generationenvertrag ist falsch, weil diejenigen, die keine Nachkommen haben, die für sie bezahlen, trotzdem kassieren.

Anmerkung: Nach Ludwig Erhard ist eine Marktwirtschaft a priori sozial, weil sie die bestmögliche Güter-Versorgung zu günstigen Preisen garantiere. Damit werde der größtmögliche Gegenwert für den Lohn erzielt. Es sollten lediglich jene Personen einen lebenswerten Unterhalt aus den Taschen der Allgemeinheit beziehen, die durch geistige oder körperliche Unzulänglichkeiten im allgemeinen Wettbewerb nicht bestehen können.

²⁸ Bei dem sogenannten Generationenvertrag zahlen die aktiven Arbeitnehmer den ehemals aktiven Arbeitnehmern die Rente. Bei einem System des Kapitalstocks zahlen aktive Arbeitnehmer in eine zu verwaltende Kasse Geld ein, das verzinslich angelegt wird und später an die ehemaligen Einzahlern ausgezahlt wird. Es ist also im Prinzip eine Eigenvorsorge.

2.2.2 BRUCH DES VERURSACHERPRINZIPS

Das Verursacherprinzip wird dann leicht durchbrochen, wenn die Akteure nicht für die Außenwirkungen ihres Handelns einstehen müssen. Dann kann es zu unverantwortlichem Handeln kommen. Wie kann verantwortliches Handeln befördert werden? Vermittels eines Ordnungsrahmens, durch den positive (P) wie negative Außenwirkungen der Handlungen einzelner (N) zu Innenwirkungen werden. Ist dies der Fall, handeln die Akteure aus eigenem Antrieb verantwortlich, denn aus relativitätsökonomischer Sicht führen höhere P und niedrigere N zur Steigerung des P/N-Niveaus, was im Sinne des Akteurs ist.

Um das Verursacherprinzip umsetzen zu können, sind zunächst die Zusammenhänge von Ursache und Wirkung aufzudecken. Nun kann aber eine bestimmte Wirkung durch verschiedenes Tun erzielt werden, und es kann sich ein bestimmtes Tun unterschiedlich auswirken. Eine exakte Vorhersage der kombinatorischen Wirkungen ist nicht einfach. Wenn aber die Wirkungen eines Tuns nicht exakt, zuverlässig und sachgerecht den Ursachen zuzuordnen sind, ist das Verursacherprinzip nur schwer umzusetzen. Dennoch ist das Verursacherprinzip als Denkmodell hilfreich, weil es Orientierung bietet.

Die Umsetzung des Verursacherprinzips kann unter anderem eine Frage der Gerechtigkeit sein, z. B. wenn die Nachteile viele tragen müssen, während nur wenige einen Vorteil erlangen.

Anmerkung: Welche Auswirkungen ein Bruch des Verursacherprinzips haben kann, zeigt sich auch exemplarisch am Wettbewerb zweier Unternehmen: Falls die erste Firma die verursachte Umweltschädigung finanziell ausgleichen muss, die zweite aber nicht, weil sie zum Beispiel in einem anderen Land produziert, so ist die erste der zweiten Firma gegenüber benachteiligt, da sie höhere Kosten zu tragen hat.

Die Umsetzung des Verursacherprinzips ist also eine Frage der Fairness den Akteuren, den Wettbewerbern und Dritten gegenüber. Der Bruch des Verursacherprinzips birgt immer ein Spannungspotenzial.

Wie an dem Ultimatumspiel²⁹ zu sehen ist, erfüllt sich das Gebot der Fairness manchmal aus sich selbst heraus; denn die Marktteilnehmer „spielen“ nur bei einem Mindestmaß an Fairness mit. Allerdings: Je größer die Marktmacht eines einzelnen ist und je unattraktiver (im Sinne des P/N-Theorems) die sich bietenden Alternativen sind, desto eher kann der Stärkere die Grenzen der Fairness gegenüber einem Schwächeren verschieben. Da das P/N-Theorem unverändert gilt, wird sich der Schwache ggf. aus Mangel an „lukrativen“ Alternativen entweder mit einem geringeren P/N-Niveau zufriedengeben oder sich dem Markt verweigern. Harmonisch konkurrierende Vielfalt³⁰ bietet die beste Gewähr für Fairness und Entfaltungsmöglichkeit.³¹

Anmerkung: Weil ein Mindestmaß an Fairness unumgänglich ist,³² da ansonsten Käufer und Verkäufer nicht zueinanderkommen können, liegt es nahe, Fairness zu einem Teil des Geschäftsprinzips zu erheben.

Das Verursacherprinzip in Wirtschaft und Politik

Der unbefangene Beobachter steht immer wieder fassungslos vor offensichtlich unverantwortlichem Handeln in Politik und Wirtschaft. Er fragt sich: Was können die Ursachen sein? Unabhängig von persönlichen Fehleinschätzungen, blindem Machtstreben oder Unvermögen, existieren offenbar systematische Mängel.

Versetzen wir uns zunächst in die Lage eines mittelständischen Unternehmers. Er haftet persönlich für seine Gesellschaft. Er weiß genau: Wenn das Geschäft gut läuft, kann er sich freuen, denn er partizipiert am guten Ergebnis seiner Firma ganz persönlich. Er ist deswegen im eigenen Interesse an guten Mitarbeitern und deren Wohlergehen interessiert. Macht er Fehler, so treffen auch diese ihn direkt: Die Gewinne sinken, er macht Verluste und wenn es schlimm kommt, muss er das Unternehmen aufgeben und verliert viel. Das Verursacherprinzip schlägt hier durch. Im eigenen Interesse ist er angehalten, verantwortlich zu handeln; denn bei der Abwägung der Vor- und

29 Siehe Teil A, Kap. N: Weitere Denkansätze und Teil B, Kap. 2.1.1. III: Mindestmaß an Fairness.

30 Harmonisch konkurrierende Vielfalt im Sinne von fair und allseitiger Akzeptanz.

31 Mit Konfuzius lässt sich sagen, dass es um „das rechte Maß“, „die Mitte geht“, also darum – im Interesse des Ganzen – eine angemessene Verhältnismäßigkeit zu wahren.

32 Siehe Teil B, Kap. 2.1.1. III: Mindestmaß an Fairness. Fairness und moralische Werte fördern zudem das Grundvertrauen.

Nachteile seiner Entscheidungen bedenkt er aus eigenem Interesse die Risiken mit.

Wie anders sieht es doch bei einem Manager eines Konzerns aus! Er ist Angestellter und hat als solcher ein festes Gehalt. Darüber hinaus erhält er ggf. Boni. Im Falle einer schlechten Entwicklung verliert er zwar vielleicht Ansprüche auf Boni, nicht aber Pensions- und Gehaltsansprüche. Nur wenn er grobe Managementfehler macht, muss er u. U. mit dem Verlust seiner Anstellung rechnen.³³

Beispiel 6: Boni und Verursacherprinzip

Als O'Neal die Firma Merrill Lynch (2,3 Milliarden Dollar Verlust und Abschreibungen von 8,4 Milliarden Dollar im dritten Quartal 2007) an die Wand fuhr, erhielt er noch Boni in Höhe von 161,5 Millionen US-Dollar.³⁴

Für einen angestellten Manager ist das Verursacherprinzip durchbrochen: Er braucht bei Verlusten, die durch sein Handeln entstehen, nicht zu zahlen. Das bedeutet, dass er zwar an positiven Entwicklungen des von ihm geführten Unternehmens partizipiert, ihn die Folgen einer von ihm zu vertretenen Fehlentwicklung aber nicht in gleichem Umfang treffen. Was bedeutet das? Die von ihm hinzunehmenden finanziellen Nachteile aus seiner Anstellung sind im Gegensatz zu den Vorteilen begrenzt. Die P/N-Relation ist „schief“. Das Verhältnis von positiven zu negativen Effekten seines unternehmerischen Tuns verleitet ihn (Wollen) wegen der Aussicht auf hohe Boni im Zweifel zu riskanten Geschäften, die er bei eigenverantwortlichem Tun nicht eingehen würde. Bei hohen Boni wird er zu riskantem Handeln verleitet.

Beispiel 7: Boni in der Subprime-Krise

Zu sehen war das bei gewissen Bankmanagern im Rahmen der Subprime-Krise: Sie gingen – wie sich herausstellte – sehr hohe Risiken ein und hatten dadurch die Chance, hohe Boni zu kassieren. Die überzogenen Risiken führten dann dazu, dass viele Banken durch staatliche Hilfsprogramme vor dem Konkurs gerettet wurden. Trotz der offenkundig verfehlten Geschäftspolitik behielten die verantwortlichen Manager aber meist ihre Posten.

33 Pauly, Christoph (04.02.2007): Im Rausch der Millionen. Der Spiegel. <https://www.spiegel.de/spiegel/print/d-50424622.html> (geladen am 07.04.2023)

34 O'Neal kassiert 161,5 Millionen Dollar zum Abschied. (31.10.2007) Der Spiegel. <https://www.spiegel.de/wirtschaft/merrill-lynch-o-neal-kassiert-161-5-millionen-dollar-zum-abschied-a-514606.html> (geladen am 02.04.2023).

Auch in der Demokratie ist das Verursacherprinzip amputiert. Dort entscheiden Mehrheiten über den Auf- oder Abstieg eines Politikers. Wie die Mehrheiten zustande kommen, ob durch politisches Geschick, Erpressung, Bestechung oder Kungelei, ist dabei unerheblich. Das kann, muss aber mit fachlicher Qualifikation, Integrität oder erfolgreicher Arbeit nichts zu tun haben. Eine Regierungspartei braucht nur relativ zur Opposition besser zu sein, um wiedergewählt zu werden. Über das objektive Ergebnis der geleisteten politischen Arbeit unter Berücksichtigung der Situation sagt das wenig aus. Von der Umsetzung des Verursacherprinzips ist hier nicht auszugehen.

Gemeinschaftshaftung – Aushöhlung des Verursacherprinzips und der Eigenverantwortlichkeit

Wie verhält es sich bezüglich des Verursacherprinzips mit den von der Politik gepriesenen Rettungsmechanismen wie Rettungsschirmen, Eurobonds, Stabilitätsanleihen und ähnlichem? Die Methode dieser Konstruktionen: Die Gemeinschaft haftet, die Nutznießer sind die Einzelnen.

Beispiel 8: Gemeinschaftshaftung

Es war wieder einmal so weit: Die Saison war beendet. Nun sollte es zum gesellschaftlichen Höhepunkt kommen: dem alljährlichen gemeinsamen Essen. So also trifft man sich im Gasthof „Goldener Hahn“. Peter ist dabei, ebenso Wolfgang, Frank und siebzehn weitere Mitglieder der Mannschaft. „Wie wollen Sie zahlen?“ fragt die Bedienung, die die Bestellung aufnehmen will. „Alles zusammen aus einem Topf“, entgegnet Peter, der Mannschaftsführer.

So kommt es also zur Bestellung. Peter hat Appetit auf ein Bauernfrühstück. Dann bemerkt er aber, wie Wolfgang ein Rumpsteak bestellt und Frank sogar ein Filetsteak mit reichhaltigen Beilagen. Außerdem bekommt Peter mit, wie Wolfgang noch eine Kartoffelsuppe als Vorspeise ordert. Peter weiß, dass er diese Speisen anteilig mitbezahlen muss. Er möchte diesen Kosten einen adäquaten Genuss gegenübergestellt wissen. Er überlegt, was ihn ein Filetsteak (23,60 €) und eine Suppe (5,00 €) kosten würde. Er rechnet: $(23,60 \text{ €} + 5,00 \text{ €}) / 20 \text{ Personen} = 1,43 \text{ €}$. Er denkt: ‚So billig bekomme ich nie wieder ein Filetsteak und eine Suppe.‘ Also bestellt er sich beides. Auch andere Mitglieder der Mannschaft greifen zu. Das Essen kommt. Die Biere werden rundenweise bestellt. Am Ende sind alle satt, aber da alles so billig ist, wird auch beim Nachschick kräftig zugelangt. Letztlich kommt noch ein „Absacker“ dazu – das Essen soll schließlich richtig verdaut werden. Dann wird die Rechnung präsentiert. Irgendwann wird immer die Rechnung fällig. Und nun reiben sich alle die Augen. Die Rechnung ist mit 64,30 € je Kopf viel höher, als wenn jeder auf eigene Rechnung bestellt hätte. Wie konnte das nur geschehen?

Es ist zu sehen: Bei Haftungsgemeinschaften hat jeder auf das, was er bezahlen muss, nur einen geringen Einfluss. Er hat aber einen relativ großen Einfluss auf das, was er bekommt. Also versucht jeder – gemäß P/N-Theorem – möglichst viel zu bekommen und möglichst wenig zu bezahlen. Die Relativitätsökonomie öffnet den Blick für die Gefahren einer Gemeinschaftshaftung. Statt das Verursacherprinzip zu präferieren, beruht praktisch das gesamte Steuer-, Abgaben-, Gesundheits- und Sozialsystem auf dem Gemeinschaftshaftungsprinzip.³⁵

Die Rechnung wird höher ausfallen, als wenn jeder eigenverantwortlich handelt, wegen:

- einer gewissen Hinterlist, um auf Kosten anderer etwas mehr zu ergattern, als einem nach der Bezahlung zusteht, und
- der „Sorge“, weniger zu bekommen, als man bezahlen muss,
- eines gewissen Neides, dass ein anderer mehr bekommt als man selbst.

Bei Gemeinschaftshaftungen entsteht eine Art Wettlauf um Vorteile. Dieses Verhalten lässt sich mit dem P/N-Theorem erklären, weil jeder sein Handeln im Hinblick auf sein eigenes P/N-Niveau ausrichtet und dabei nicht an die gesellschaftliche Gesamteffizienz denkt. Außerdem kommt noch der Aufwand für die notwendige Verwaltung hinzu. Sparsames und solides Verhalten wird nicht belohnt.³⁶

Wird das Verhalten einer Person oder Gruppe in den Augen der Gemeinschaft „parasitär“ oder „unverschämt“, wird also das Gebot der Fairness verletzt,³⁷ kann es zu belastenden Spannungen kommen.

Beispiel 9: Eigenverantwortlichkeit am Beispiel Zahnversorgung in der Schweiz

Ein Beispiel aus dem Gesundheitssystem der Schweiz mag die Stichhaltigkeit dieser Argumentation zusätzlich belegen: Dort muss die Zahnbehandlung von den Bürgern selbst bezahlt werden. Das fördert eigenverantwortliches Tun. Die finanziellen Folgen unverantwortlichen Tuns (wie z. B. eine vernachlässigte Mund- hygiene) treffen somit nicht andere. Nach dem P/N-Theorem müsste sich das positiv auswirken. Und

35 Ein Beispiel: Während die KFZ-Steuer in Deutschland ursprünglich eingeführt wurde, um den Straßenbau durch die Nutzer, die PKW-Fahrer, zu finanzieren, so verhält es sich heute so, dass die Einnahmen der PKW-Steuer (57 Mrd. Euro) in einen Topf fließen, aus dem unter anderem der Straßenbau (17 Mrd. Euro) bezahlt wird. Von einem Verursacherprinzip kann keine Rede mehr sein.

36 Siehe hierzu auch Teil D, Kap. 9.: „Die Ausbeutung der Natur“ und Teil D, Kap. 15.6. unter: „Marktverdrängung wider die marktwirtschaftlichen Prinzipien“.

37 Siehe Teil B, Kap. 2.1.1. IV: Mindestmaß an Fairness.

*tatsächlich: Seit der Einführung dieses Systems (1970) ist die Karies unter Kindern und Jugendlichen in der Schweiz um mehr als 90 % zurückgegangen. 87 % der Schweizer putzen sich ihre Zähne zweimal am Tag. Zwischen 1970 und 2006 ist die Anzahl der Löcher in den Zähnen der 20-jährigen Rekruten um 80 % gesunken.*³⁸

Gemeinschaftshaftungen sind NICHT mit Versicherungen vergleichbar. Es gibt zwei wesentliche Unterschiede: Bei Versicherungen ist

1. die Haftung im voraus auf die Höhe der eingezahlten Beiträge begrenzt und
2. richtet sich die Höhe der Beiträge (Versicherungsprämie) nach dem Risiko.

Anders ist es bei Gemeinschaftshaftungen. Bei ihnen orientieren sich die Zahlungen nach der vermuteten Leistungsfähigkeit (Solidarprinzip³⁹) der Mitglieder und der Höhe der Ansprüche gegen die (Haftungs-)Gemeinschaft.

2.2.3 DAS ZINSDILEMMA DER SOZIALEN MARKTWIRTSCHAFT

Zinsen sind der Preis für geliehenes Geld. Auch dieser Preis unterliegt dem Preisakzeptanzgesetz.⁴⁰ Folglich orientiert sich die Zinshöhe in freien Märkten aus der Sicht der Geldanbieter und gemäß dem P/N-Theorem an dem

1. Aufwand (Bestandteil der N), welchen die Marktsituation im wesentlichen vorgibt,
2. Risiko (Bestandteil der N), welches mit einem Zinsaufschlag honoriert wird,
3. kalkulatorischen Gewinn (Bestandteil der P) aus dem Zinsertrag, der das Geschäft für den Kreditgeber erst rentabel macht.

Der angebotene Zinssatz (Z) ist also eine Funktion (f) von Aufwand (A), Risiko (R) und kalkuliertem Gewinn (G):

$$Z = f(A, R, G)$$

³⁸ Menghini, Giorgio/Steiner, Marcel: Orale Gesundheit in der Schweiz, Stand 2006: Monitoring. Neuchâtel: Schweizerisches Gesundheitsobservatorium, 2007 (Arbeitsdokument / Schweizerisches Gesundheitsobservatorium; Nr.26). Vgl. Imfeld, Thomas: Zahnmedizin Schweiz - weiterhin im Dienst der oralen Gesundheit? In: Schweizer Monatsschrift für Zahnmedizin, 118 (2008), 10, S. 1016 - 1021. URL http://www.zora.uzh.ch/6397/2/Imfeld_Zahnmed_Schweiz_SMfZ_2008_10_V.pdf (geladen am 06.08.2012).

³⁹ Solidarprinzip: Leistungsansprüche sind für alle gleich, während die Leistungserbringung von der Leistungsfähigkeit bestimmt wird. Idee: Die Starken tragen die Schwachen mit.

Mögliche Probleme dabei: Schmarotzertum und Grenzen der Umverteilung (s. Kap. 2.2.1).

⁴⁰ Siehe Teil B, Kap. 4.2.: „Das relativitätsökonomische Preisakzeptanzgesetz“.

Daraus ergibt sich eine Zinsasymmetrie: Für die gleiche Kreditsumme müssen je nach Bonität, Ausfallrisiko usw. des Kreditnehmers unterschiedlich hohe Zinsen gezahlt werden. Im Ergebnis führt dies dazu, dass die Starken immer stärker und die Schwachen immer schwächer werden, weil letztere prozentual höhere Zinsen zu tragen haben. Durch die höheren Kapitalkosten müssen sie also mehr leisten, um das gleiche Ergebnis zu erzielen. Bei bonitätsmäßig schwachen Kreditnehmern potenziert sich das Risiko sogar, weil hohe Zinsbelastungen die Bonität zusätzlich belasten. Das ist ein unauflösliches Dilemma.

Anmerkung: Wie enorm groß die Zinsspannen sein können, belegen die Zahlen vom Herbst 1998. Damals musste Russland für DM-Anleihen auf dem freien Markt über 50 Prozent bezahlen und Argentinien 12 Prozent. Zugleich betrugen die Anleihe-Zinsen für große deutsche Unternehmen weniger als 4 Prozent. Argentinien stellte später die Zahlungen ein, während Russland seinen Verpflichtungen nachkam.

Wird das Risiko zu hoch eingeschätzt, wird ein Kredit wegen der Preisschranke⁴¹ sogar gänzlich abgelehnt werden.

Aus Sicht der potentiellen Kreditnehmer widerspricht dies dem Gebot der Fairness: Dennoch kann eine Zinsdifferenz aus Sicht des Kreditgebers (s. oben) gerechtfertigt oder gar geboten sein.

2.2.4 KAPITALKUMULATION

„Zinsen“ erscheinen auch in Form von Gewinnen, beispielsweise als Rendite von Investitionen. Die Wiederanlage von Gewinnen kann zu weiteren Gewinnen führen (Zinseszinsseffekt) und somit zur Kapitalkumulierung. Je mehr Kapital angehäuft wird, desto höher können die steigenden Gewinne sein.

Der bekannte Zinseszinsseffekt zeigt sich auch auf andere Weise:

- Starke Unternehmen werden stärker, weil es ihnen leichter fällt, qualifiziertes Personal zu gewinnen,
- mehr Kapital ermöglicht einen höheren Maschineneinsatz und damit eine höhere Effizienz,
- Kapitalstarke Unternehmen können Konkurrenten aufkaufen und so ihre Marktmacht ausbauen.

⁴¹ Siehe Teil B, Kap. 4.2.1.: „Preisschranken“.

Die natürlichen Mechanismen führen also dazu, dass die großen, kapitalstarken Unternehmen Vorteile genießen, die sie weiter stärken. Wenn die verteilbare Masse nicht in dem Maße zunimmt, wie die Starken stärker werden, führt die Stärkung der Starken zu einer Schwächung der Schwachen. Dies kann zu ordnungspolitischen Problemen führen.

2.2.5 GLOBALISIERUNG

Die Prinzipien der Sozialen Marktwirtschaft können nur dann segensreich wirken, wenn sie für alle Marktteilnehmer gleichermaßen gelten. Bei international operierenden Unternehmen ist das nicht der Fall. Sie haben den Vorteil, dass sie sich unter den international vorhandenen unterschiedlichsten Ordnungsrahmen jener bedienen können, die ihnen die jeweils günstigsten P/N-Relationen bieten. Sie können dort produzieren, wo ihre Produktionsmethoden den geringsten Beschränkungen unterliegen. Sie können sich der fähigsten Mitarbeiter weltweit bedienen. Gewinne können sie mit legalen Methoden dort anfallen lassen, wo die Steuern am niedrigsten sind. Zugleich ist es ihnen möglich, 24 Stunden am Tag zu produzieren, ohne Überstunden bezahlen zu müssen, wenn sie ihre Produktions- und Entwicklungsstandorte entsprechend wählen. Nicht zuletzt haben sie die Möglichkeit, aus den Subventionstöpfen der ganzen Welt zu schöpfen. Dies und vieles mehr schafft eine unfaire Wettbewerbssituation gegenüber den nur national agierenden Unternehmen.

Ein probates Mittel für ein Land, um im globalen Wettbewerb bestehen zu können, ist – gemäß der relativitätsökonomischen Sichtweise –, die Wettbewerbsfähigkeit des Standortes zu verbessern. Also günstige Steuern, hohes Bildungsniveau, Sicherheit, Rechtsstaatlichkeit, wenig Bürokratie, billige Energie, intakte Infrastruktur, politische Stabilität, Planbarkeit, usw. usw. Dabei dürfte der Mix aus guten Eigenschaften entscheidend sein.

Die dem P/N-Theorem folgenden natürlichen Marktbedingungen erzeugen Kräfte, die den Prinzipien der Sozialen Marktwirtschaft zuwiderlaufen.

3. GEGEN DEN GRUNDSATZ WIRTSCHAFTLICHER EFFIZIENZ

Nach der allgemeinen Auffassung besagt das Wirtschaftlichkeitsprinzip, dass entweder mit einem gegebenen Mitteleinsatz ein größtmöglicher Erfolg (Maximalprinzip) oder ein bestimmtes ökonomisches Ziel mit einem möglichst geringen Aufwand erreicht wird (Minimalprinzip). Als wirtschaftlich gilt ein Prozess dann, wenn, gemessen in Geldeinheiten, der Erfolg größer ist als der Aufwand. Die Rentabilität eines Unternehmens ergibt sich aus dem Verhältnis des Unternehmensgewinns zum betriebsnotwendigen Kapital. Das Unternehmen, das am rentabelsten arbeitet, so die allgemeine Auffassung, wird sich am ehesten am Markt durchsetzen können. Erstaunlich ist festzustellen, dass dies z. B. bei globalen Märkten oder bei staatlichen Markteingriffen nicht zutreffen muss.

3.1 Unvergleichbare Wirtschaftlichkeitsrechnungen – das Paradoxon globaler Märkte

Die Ergebnisse von Wirtschaftlichkeitsberechnungen geben nicht unbedingt Auskunft über die Effizienz des Mitteleinsatzes.

Beispiel 10: Wirtschaftlichkeitsrechnung

Zwei Firmen produzieren identische Produkte, die einen Erlös (E) von 100 Geldeinheiten (GE) erzielen. Eine Firma produziert im Land A, die andere im Land B.

- (1) *Das Produkt im Land A erfordert einen Materialeinsatz (M) von 15 GE und einen Arbeitseinsatz (A) von 2 Mannstunden⁴² zu je 40 GE. Die Rentabilität ist dann:*

$$R = (E - M - A) / (M - A) = (100 - 15 - 2 \times 40) / (15 + 2 \times 40) = 5/55 = 0,091 = 9,1 \%$$

- (2) *Im Land B hergestellt, benötigt das gleiche Produkt 3 Mannstunden zu je 20 GE, sowie Materialkosten von ebenfalls 15 GE. Es fallen zusätzlich Transportkosten (Z) in Höhe von 16 GE an. Die Rentabilität errechnet sich dann wie folgt:*

$$R = (E - M - A - Z) / (M - A - Z) = (100 - 15 - 3 \times 20 - 16) / (15 + 3 \times 20 + 16) = 9/91 = 0,0989 = 9,89 \%$$

Daraus folgt: Trotz des insgesamt höheren Einsatzes an Personal und zusätzlichen Transportkosten kann das Unternehmen im Land B aufgrund der geringeren Lohnkosten (ausgedrückt in Geldeinheiten) wirtschaftlicher arbeiten.

Es ist also zu unterscheiden zwischen

⁴² Mannstunde = gibt an, wieviel Stunden eine eingearbeitete Person arbeiten müsste.

- der Effizienz des Mitteleinsatzes, ausgedrückt in Geldeinheiten, und
- der Effizienz des Mitteleinsatzes, ausgedrückt in realen Werten.

Kostenunterschiede, wie sie im Beispiel durch die Lohnkostenunterschiede⁴³ zum Ausdruck kommen, können das Bild verzerren. Höhere Gewinne lassen nicht automatisch auf eine höhere Effizienz schließen. Eine höhere Wettbewerbsfähigkeit bzw. Rentabilität ergibt sich also nicht zwangsläufig aus einem effizienteren Einsatz der Ressourcen. Die Vorteile global agierender Unternehmen können aus Preis- und Qualitätsunterschieden und anderen Kriterien resultieren, die sich aus unterschiedlichen regulatorischen Rahmenbedingungen ergeben.

Das Paradoxon globaler Märkte ist, dass ein Unternehmen, das mit Ressourcen weniger effizient umgeht als ein anderes, unter bestimmten Umständen höhere Gewinne erzielen und somit ein effizienteres Unternehmen vom Markt verdrängen kann.

Was sagt uns das Beispiel über die Leistungsfähigkeit von Volkswirtschaften, die allgemein am Bruttoinlandprodukt (BIP) bemessen wird? Es bedeutet, dass die Höhe des BIP nicht notwendigerweise etwas über die tatsächliche Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft aussagt (mehr dazu oben Kap. 1.2).

3.2 Privilegien, Markteingriffe, Korruption und Subventionen aus relativitätsökonomischer Sicht

Gelingt es nicht, Ursachen und Wirkungen richtig zuzuordnen, so werden die P/N-Relationen falsch eingeschätzt, was zu Fehlhandlungen führen kann. Entsprechende Zuordnungen sind jedoch schwierig, da die Wirkungszusammenhänge nicht immer durchschaubar sind oder erst mit zeitlicher Verzögerung auftreten. Erschwert werden Zuordnungen durch Privilegien, Markteingriffe, Subventionen, Korruption usw.

Erfolgen Eingriffe in ein sich selbst regelndes System, so ziehen die Folgen eines Eingriffes in der Regel eine Kette weiterer Eingriffe nach sich. Dies liegt oftmals im Interesse von Politik und Bürokratie, da sie in einem solchen Mechanismus permanenten Regelungsbedarfs unentbehrlich sind. So ist zu

⁴³ Kostendifferenzen können vielfältig sein. Zu ihnen zählen zum Beispiel unterschiedliche Kosten der Löhne, Gehälter, für Transport, Material, Rohstoffe, Vorprodukte, Produktionskostenunterschiede wegen unterschiedlicher gesetzlicher Auflagen usw. usf.

vermuten, dass dem anscheinenden Gebot zur andauernden Regelung eine blinde Zielstrebigkeit zugrunde liegt: In der unbewussten Absicht, sich unentbehrlich zu machen (Innenwirkung), werden jene Anregungen und Argumente wohlwollend aufgegriffen, welche ein solches Eingreifen erforderlich machen.

So kann es zu Steuerprivilegien, Subventionen, Zuwendungen, Bürgschaften, bevorzugten Darlehen, sozialen Beihilfen und weiterem mehr kommen. Aber auch Reglementierungen, Vorrechte, Steuern, Steuervergünstigungen, öffentliche Bürgschaften und Restriktionen sind Eingriffe in das Marktgeschehen, da sie die P und N beeinflussen.

Wie sich solche Eingriffe verselbständigen können, zeigt folgende Aufstellung von Subventionen, wie sie in Deutschland anzutreffen sind: Kranke, Erwerbsunfähige waren die ersten, danach erhielten Kriegsoffer, Ehefrauen von Soldaten und deren Kinder, Vertriebene, dann Bausparer, Schüler, Studenten, Vermögensbildner; außerdem Bienenzüchter, Kutterfischer, Binnenschiffer, Kleingärtner und Bewohner strukturschwacher Gebiete ebenso Vergünstigungen wie Großabnehmer von Strom. Im einzelnen: Kindergeld, Sonderrechte, Steuervergünstigungen oder zusätzliche Ansprüche auf Geld- und Sachleistungen, Familienlastenausgleich, Pensionen, Zuschläge und Beihilfen für den öffentlichen Dienst, Entgeltfortzahlungen im Falle von Krankheit und Schwangerschaft, Krankenhauszuschüsse, Kulturbeihilfen, Jugendhilfe, Fahrkostenzuschüsse, Kilometerpauschale, Ausbildungsförderung, Wohngeld, Altersvorsorge der Landwirte, Steuervergünstigungen für Verheiratete, Kinder und Familien, Schwangere, Hauseigentümer, einkommensschwache Bauherren und einkommensstarke Bauherren (Sonderabschreibungen), Zuschüsse für Strom und Heizkosten, Bürgergeld und dergleichen mehr gibt oder gab es. Es wurden weitere Subventionen überlegt, wie etwa der sogenannte Kombilohn, bei dem der Staat bestimmte Löhne subventioniert.

Insgesamt lässt sich feststellen, dass es kaum jemanden gibt, der nicht in irgendeiner Form Vorteile für sich beanspruchen kann. Da all dies aber mit Verteilungsverlusten verbunden ist (Rechtsetzung, Vollzug und Kontrolle) und teilweise die Leistungsbereitschaft hemmt oder fehllleitet, leidet die gesamte Wirtschaftlichkeit.

Insbesondere ist zu fragen, wo die objektiven Maßstäbe sind, nach denen jemand zu sagen vermöchte, wer Privilegien (z. B. Subventionen) bekommen

soll, wem sie vorzuenthalten sind und wer sie zu bezahlen hat?⁴⁴ Ohne solche Maßstäbe sind der Beliebigkeit und Willkür Tür und Tor geöffnet.

Klientelpolitik ist eine verführerische Versuchung für die Politik. Bricht sie sich Bahn, wird eine Günstlingswirtschaft implementiert, die nicht Leistung fördert, sondern stattdessen durch Privilegien korrumpiert. Es stellt sich daher aus relativitätsökonomischem Blickwinkel die Frage, inwieweit in einem System der Sonderprivilegien nicht Ressourcen fehlgeleitet werden, weil die P/N-Relationen künstlich „verbogen“ werden.

Anmerkung: Subventionen sind kaum kalkulierbare, planungstechnische Instrumente.⁴⁵ Bei einem Volumen von etwa 145 Milliarden Euro jährlich⁴⁶ sind sie von erheblicher volkswirtschaftlich Bedeutung, da das Lohnsteueraufkommen im gleichen Zeitraum ca. 155/160 Milliarden Euro betrug. Dabei wird das zentralplanerische Instrument meist ohne hinreichende Entscheidungsgrundlagen eingesetzt. Nicht wirtschaftliche, sondern politische Erwägungen (die erwarteten Innenwirkungen für Politiker) dürften die eigentlichen Motive für ihre Einführung gewesen sein.

Subventionen bringen dem Empfänger positive Effekte (P), ohne von ihm entsprechend negative Effekte (N) zu verlangen. Sie lenken Kapitalströme willkürlich und bewirken eine Umverteilung. Sie verringern die gesamtwirtschaftliche Effizienz. „Insgesamt gibt es Anlass, die Finanzhilfen und die Steuervergünstigungen massiv zu kürzen. Subventionen sind – jedenfalls auf mittlere Sicht – mit einer erhöhten Steuerbelastung verbunden. Sie haben zudem Wohlfahrtsverluste zur Folge.“⁴⁷

Beispiel 11: Streueffekte bei Subventionen

Als in Deutschland Solarmodule und E-Autos subventioniert wurden, profitierten entsprechende chinesische Produzenten davon.

Oftmals stützen Subventionen unwirtschaftliches Handeln und schaden somit der gesamtwirtschaftlichen Effizienz.

44 Vgl. Ludwig Erhard in: Wohlstand für alle. Bearbeitet von Wolfram Langer. Neuausgabe. Düsseldorf: Econ, 1997, S. 142. An dieser Stelle ist den von L. Erhard genannten Subventionen vom Verfasser der Begriff Privilegien ergänzend hinzugesetzt worden.

45 In einer Planwirtschaft werden (nach Eucken) Wirtschaftsprozesse von einer zentralen Instanz auf der Grundlage eines Planes zentral koordiniert.

46 Gemäß der Aussage von Experten des Kieler Institutes für Weltwirtschaft, in: „Subventionen sind schädlich“. Zeit online. http://www.zeit.de/politik/dlf/2006/interview_060315 (geladen am 01.06.2016) für das Jahr 2006.

47 Boss, Alfred und Rosenschon, Astrid: Kieler Diskussionsbeiträge des IfW aus: <https://www.ifw-kiel.de/pub/kd/2008/kd452-453.pdf> (geladen am 01.06.2016).

Anmerkung: In Deutschland wurden jahrzehntelang Kohlesubventionen gezahlt, mit denen die weit über dem Weltmarktpreis liegende deutsche Kohle auf Kosten der Steuerzahler wettbewerbsfähig gehalten wurde.

Ein staatlicher Markteingriff kann aber auch eine willkommene Initialzündung sein. Das war beispielsweise bei der Gründung des Vorläufers der Airbus Industries der Fall.

Auch Korruption ist ein willkürlicher Eingriff in den Markt. Sie zielt, unter Umgehung des Marktes, auf unlautere Vorteile. Der Korumpierende erhält Zugeständnisse, die er auf legalem Wege - wenn überhaupt - nur mit größerem Aufwand erreichen könnte. Auch hier wird Kapital am Markt vorbei fehlgeleitet.

4. TENDENZIELL ZUNEHMENDE STAATSVerschULDUNG DEMOKRATISCH REGIERTER LÄNDER

Immer wieder müssen wir erleben, dass Geld in leichtfertiger Weise ausgegeben wird. Warum geschieht das? Was veranlasst Menschen dazu?

Milton Friedman unterscheidet mehrere Stufen für die Leichtfertigkeit der Geldausgabe. Aus relativitätsökonomischer Sicht wird Geld umso bereitwilliger ausgegeben, je weniger es den Akteur persönlich kostet (negativer Effekt [N]) und je mehr positive Effekte (P) er für sich erwartet (Innenwirkung gemäß des P/N-Theorems).

Vor diesem Hintergrund können den Friedmanschen Stufen der Leichtfertigkeit der Geldausgabe ⁴⁸ noch zwei weitere hinzugefügt werden. Die neue dritte Ebene (zwischen der alten ersten und der zweiten) wäre:

- Man kann eigenes, leicht erlangtes Geld (niedrige N) für sich selbst ausgeben (Ausgaben aus einem Lottogewinn). Den negativen Effekten stehen hohe positive Effekte gegenüber.

Als sechste Ebene käme hinzu:

- Man kann im eigenen Interesse Geld für andere auf Rechnung Dritter ausgeben. In diesem Fall hat der Akteur persönliche Vorteile (P) durch die Geldausgabe, die ihn aber selbst (fast) nichts kostet (N annähernd 0). Dabei nimmt der am Ende Zahlende seine Zahlungen (noch) nicht wahr (ein scheinbar geringes N), weil diese über Kredite finanziert werden und die Rechnung (in Form von Zins und Tilgung) somit zeitverzögert gestellt wird.

Die beschriebene sechste Ebene kommt bei der öffentlichen Haushaltspolitik oft vor.

Beispiel 12: Leichtfertigkeit der Geldausgabe – die sechste Ebene

Regierende Politiker in Spanien gaben auf Rechnung der EU (Dritte) Milliarden im Rahmen eines Beschäftigungsprogramms (für andere) aus und sicherten sich so ihre Wiederwahl (Eigeninteresse der Politiker).

Im Zusammenhang mit politisch motivierten Krediten sind zwei Sichtweisen von Bedeutung:

- a. Die Bürger, die von den Ausgaben profitieren, können die positiven Effekte (P) unmittelbar erleben, aber die negativen Effekte (N) oft nicht richtig einschätzen, da die Kosten – durch Kredite – erst zeitverzögert

48 S. Teil A, Kap. K

anfallen (Zeitpräferenz⁴⁹). Für die Bürger, die heute die Vorteile genießen, erscheint die P/N-Relation einer solchen Politik also günstig, auch wenn sie die Rechnung letztlich zahlen müssen.

- b. Aus der Sicht der Politik sind Staatsausgaben existenziell, weil sie die Wichtigkeit (ich kümmere mich um die Anliegen der Wähler) der Politik deutlich machen und damit eine Wiederwahl begünstigen.

In demokratischen Ländern versucht die Politik durch Wahlaussagen die Wähler für sich einzunehmen. D. h. den Wählern wird im Falle einer bestimmten Wahlentscheidung ein erhöhtes P/N-Niveau suggeriert. Um die Gunst der Wähler zu erringen, überbieten sich deswegen die Parteien mit Versprechen, von denen sie im Falle ihrer Wahl zumindest einige einhalten müssen, um glaubhaft zu sein und wiedergewählt zu werden. Da der Haushalt in der Regel nicht ausreicht, die üppigen Wahlversprechen einzulösen, müssten entweder die Steuern erhöht, staatliche Vermögensteile veräußert oder neue Schulden gemacht werden. Steuer- und Abgabenerhöhungen kommen in der Regel nicht in Frage, weil sie die Bürger verschrecken würden (niedrigeres P/N-Niveau). Also werden die Belastungen verschleiert, damit die Steuerzahler (noch) nicht erkennen, wie stark sie tatsächlich belastet werden.

Eine leichtfertige Geldausgabe kann in diesem Szenario nur durch das Gewissen der Regierenden oder den Druck der Öffentlichkeit verhindert werden. Zur Information der Öffentlichkeit wäre eine Staatsbilanz – vergleichbar einer Unternehmensbilanz – mit allen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, Bürgschaften etc. des Staates (also auch die Zins- und Tilgungsverpflichtungen, Schattenhaushalte, Bürgschaften, Sondervermögen und Vermögensänderungen) der geeignete Rahmen.

Das nachfolgende Beispiel zeigt exemplarisch einen Systemfehler.

Beispiel 13: Systemfehler

Der „Stimmenkauf“ in der Geschichte der Bundesrepublik ist ein treffendes Beispiel für einen Systemfehler:

Wer 1889 – aus Alters- oder Krankheitsgründen – arbeitsunfähig wurde, geriet schnell in existenzielle Not. Private Altersvorsorge gab es kaum. Mehr als 50 Prozent der Bevölkerung lebten am Rande des Existenzminimums. Soziale Unruhen drohten. Die Angst vor dem Machtverlust veranlasste Otto Fürst von Bismarck zur Einführung

49 Siehe Teil B, Kap. 2.1.3.: Die Bewertung der positiven (P) und negativen Effekte (N) des Tuns.

der Sozialversicherung. Die gesetzliche Rentenversicherung basierte auf einem Kapitaldeckungsverfahren. Der Zweite Weltkrieg und die Weltwirtschaftskrise dezimierten das angesparte Kapital.

Vor der Bundestagswahl 1957 war die von der CDU (Adenauer) geführte Regierungskoalition in Bedrängnis geraten. Meinungsumfragen sagten der Opposition über 50 Prozent der Stimmen voraus. Unpopulär waren vor allem die von Adenauer forcierte Wiederbewaffnung und die Einführung der allgemeinen Wehrpflicht. Auch die Altersarmut sorgte für Unmut. Die Renten lagen damals nahe am Existenzminimum. Die Regierung Adenauer griff das Problem auf und verabschiedete am 22. Januar 1957 eine Rentenreform. Sie wurde – gegen den Widerstand von Ludwig Erhard – mit den Stimmen von CDU/CSU, SPD und FVP verabschiedet. Das Rentensystem basierte fortan auf dem Umlageverfahren. Der Kapitalstock der Renten floss in den allgemeinen Haushalt. Die Renten stiegen massiv um mehr als 60 Prozent und wurden an die Bruttolöhne gekoppelt. Kritiker gab es genug, aber sie fanden damals kein politisches Gehör.

Das neue Rentensystem hatte elementare Mängel:

1. Das Umlageverfahrenbürdet den künftigen jüngeren Generationen die Verpflichtung auf, für die Älteren zu sorgen, wodurch das System nicht selbsttragend ist, denn kein Einzahler zahlt für sich selbst (Eigenverantwortung), er erwirbt nur einen Anspruch darauf, im Alter selbst versorgt zu werden.
2. Die Altersrente wird nicht mehr als zusätzlicher Unterhalt gesehen, sondern als vollständige Sicherung des Lebensstandards im Alter, mit dem Ergebnis, dass (A) die Verpflichtung zur eigenverantwortlichen Altersvorsorge nicht mehr als solche empfunden wird und dass (B) viele Menschen aus Mangel an Eigenvorsorge in eine Altersarmut abrutschen konnten.
3. Auch solche Personen beziehen zukünftig Rente, die keine eigenen Kinder (sprich zukünftige Beitragszahler) haben.

Trotz dieser Mängel errang die CDU/CSU im Juli 1957 mit 50,2 % ihren bisher größten Wahlsieg.⁵⁰ Letztlich war der erhoffte Machterhalt die Triebfeder der Reformen. Relativitätsökonomisch gesehen standen aus der Sicht der handelnden Politiker den positiven Effekten (Machterhalt) kurzfristig keine negativen gegenüber. Sie waren wegen der günstigen P/N-Relation gewissermaßen gezwungen so zu handeln, wie sie handelten. Auf der anderen Seite kostete die Rentner das Mehr an Rente nichts. Ihr P/N-Niveau stieg. Die eigentlichen Zahler aber gingen im Sinne des „Generationenvertrages“ davon aus, dass sie das, was sie zahlen, schließlich wiederbekommen würden. Diese Rechnung geht – wie sich später herausstellen sollte und wovor Erhard warnte – nicht auf. In Kaufkraft gerechnet bekommen Rentner weniger zurück, als sie eingezahlt haben.

⁵⁰ Es ist natürlich nicht auszuschließen, dass auch andere Faktoren zu dem Wahlergebnis führten.

Heute wird die Rentenkasse jährlich mit über 100 Mrd. Euro aus dem Bundeshaushalt (also mittels Zahlung durch die Steuerzahler) subventioniert.

Obwohl Deutschland in Zeiten der Niedrigzinspolitik geschätzte 440 Mrd. Euro an Zinszahlungen eingespart hatte, stieg dennoch die nominelle Staatsverschuldung. Zugleich sanken die Sozialausgaben für Bund, Länder und Gemeinden allein im Jahr 2019 um 56,7 Mrd. €. ⁵¹ „Plausible“ Gründe für Mehrausgaben lassen sich immer finden. Der Grund für die „Freigiebigkeit“ der Politik ist relativitätsökonomisch begründbar.

⁵¹ Martin Greive, Handelsblatt 19. 12. 2019: Deutschland spart 440 Milliarden Euro Zinskosten in <https://www.handelsblatt.com/politik/deutschland/zinersparnis-deutschland-spart-440-milliarden-euro-zinskosten-das-weckt-begehrlichkeiten/25351228.html> (zuletzt aufgerufen am 3.12.2022).

5. VOM STAAT UND SEINEN AUFGABEN IN EINER DEMOKRATIE

Dieses Manuskript hat nicht die Aufgabe, philosophische Betrachtungen anzustellen. Sie bieten aber Ansatzpunkte für ökonomische Überlegungen. Also fragen wir Philosophen: Was macht das Wesen des Staates aus? Eine Antwort darauf geben uns Philosophen, die sich mit der „Staatsphilosophie“ beschäftigen haben – unter ihnen Aristoteles, Hobbes, Rousseau, Kant, Hegel und Habermas.

Nach Auffassung von Aristoteles ist der Mensch ein in Gesellschaft lebendes Wesen (*zoon politikon*), welches sich durch Sprache und Vernunft (*zoon logicon*) auszeichnet. Der Mensch lebt in einem Staat, der Polis. Zweck des Staates sei es, den Menschen Raum zur individuellen und gesellschaftlichen Entfaltung „des guten Lebens“ zu geben. Dazu müsse die Autarkie hergestellt und gesichert werden. Aristoteles hat folgende Staatsformen unterschieden: einerseits solche, in denen das Handeln der Herrschenden dem allgemeinen Wohl diene – jene der Monarchie, Aristokratie und Politie – und andererseits solche, die einzig auf das Wohl der Herrschenden selbst gerichtet seien, wie solche der Despotie (oder Tyrannei), Oligarchie und Demokratie.

Thomas Hobbes leitete die Legitimität staatlicher Gewalt von einem Vertrag ab, den alle zum eigenen Schutz miteinander eingingen, um den in der menschlichen Natur begründeten Urzustand des Krieges aller gegen alle zu beenden. Die zentrale Aufgabe des Staates sei folglich die Sicherung des friedlichen Miteinanders. Zu diesem Zweck stattete Hobbes den Staat mit nahezu unbeschränkter Gewalt aus. Nur so könne der Schutz der Bürger und der Erhalt des Friedens gewährleistet werden. Die Staatsgewalt finde ihre Grenze einzig dort, wo der Staat seine Schutzfunktion nicht (mehr) erfülle.

Ein solcher Vertrag müsse nach John Rawls fiktiv von jenen ausgehandelt werden, die von ihrem zukünftigen Stand in der Gesellschaft nichts wüssten, also die Sache neutral und von höherer Warte her betrachteten.

Nach Jean-Jacques Rousseau gelte es, die Einrichtungen des Staates und sein Wirken auf die Herstellung und den Schutz der individuellen Freiheit auszurichten. Jeder Einzelne müsse dazu direkt an den politischen Entscheidungen beteiligt sein. Entgegen der Idee des Repräsentativsystems gehe es also um die Herrschaft des Volkes.

Kant definierte den Staat als eine Vereinigung von Menschen unter den Gesetzen des Rechts. Dessen vornehmste Aufgabe sei die rechtliche Sicherung

der Freiheit und Gleichheit seiner Bürger. Dazu sei das Prinzip der Gewaltenteilung (nach Montesquieu: Gewaltentrennung in Exekutive, Legislative und Judikative) unabdingbar.

Den Ausgangspunkt der politischen Philosophie Hegels bildet die Freiheit. Ausdruck des Freiheitswillens des Menschen sei das Recht. Der Staat diene der Verwirklichung der sittlichen Idee.

In Deutschland ist die Hegelsche Problematik von Moralität und Sittlichkeit insbesondere von Karl-Otto Apel und Jürgen Habermas aufgegriffen worden. Im Rahmen der Diskursethik⁵² bemühen sie sich um gerechte Entscheidungsverfahren im Staat.

Soweit in der gebotenen Kürze die Ansichten einiger Philosophen über Wesensmerkmale des Staates.

Gemäß der Relativitätsökonomie sollte es das Ziel eines jeden Staates sein, seinen Bürgern einen Mehrwert im Sinne des P/N-Theorems zu bieten. Nur unter dieser Prämisse ist davon auszugehen, dass die Bürger dem Staat gegenüber loyal sind. Die Selbstbestimmtheit eines Staates ist durch seine Souveränität gekennzeichnet.

Das Maß der Souveränität – im Gegensatz zur Abhängigkeit – eines Staates⁵³ wird durch die Ausprägung und Kombination verschiedener Faktoren bestimmt. Die wichtigsten Komponenten sind:

- Politische Unabhängigkeit, was bedeutet fähig zu sein, ohne äußeren Einfluss über seine inneren und äußeren politischen Angelegenheiten eigenständig entscheiden zu können.
- Territoriale Integrität, also die Kontrolle über die eigenen Grenzen zu haben.
- Internationale rechtliche Anerkennung, die eine von äußeren Kräften unabhängige Gerichtsbarkeit einschließt.

52 Wertorientierte, logisch fortschreitende Argumentationskette, bei der nach methodischen Prinzipien das Ganze aus seinen einzelnen Bestandteilen aufgebaut wird.

53 Souverän zu sein bedeutet, die allumfassende und nicht abgeleitete Hoheitsgewalt nach innen und nach außen zu besitzen. Souveränität nach außen zu besitzen, bedeutet für einen Staat, unabhängig von anderen Staaten zu sein. Nach innen hilft sie das Können anzuwenden (s. Teil B Kap. 2.2)

Autonom: nach eigenen Gesetzen lebend, selbständig, unabhängig sein. Unabhängigkeit schließt Autarkie ein. Autarkie, Bezeichnung für eine Volkswirtschaft, eine Region oder einen Haushalt, sich ausschließlich mit eigenen wirtschaftlichen Gütern (Lebensmittel, Rohstoffe, Waren, Dienstleistungen, Produktionsfaktoren) versorgen und auch keine Exporte ins Ausland tätigen zu müssen. Auch Letztere schaffen Abhängigkeiten, zum Beispiel wenn Arbeitsplätze von der Auslandsnachfrage, den Wechselkursen, Importbeschränkungen, Zöllen usw. abhängig sind.

- Wirtschaftliche Unabhängigkeit, die insbesondere die Eigenversorgung des Landes mit Lebensmitteln, Produkten, Rohstoffen und Energie sicherstellt, dabei staatsfremde Monopole oder Oligopole unterbindet. Dazu gehört auch die technologische Unabhängigkeit, die Herrschaft über das Bildungswesen, Daten, die Infrastruktur und Kontrolle der Medien (Meinungsmanipulation).
- Innere und äußere Sicherheit: Die Fähigkeit, das eigene Territorium zu sichern und die innere Ordnung aufrechtzuerhalten.
- Eigenständige Gesetzgebung, d.h. Herr über die eigene Verfassung, die Gesetze und das Rechtssystem zu sein.
- Eigenständige Geldpolitik⁵⁴, also die Selbstbestimmung des Staates über das Geld (Art und Menge), die Zinsen und die Geldversorgung. Ausreichende Devisenreserven sind in eigener Währung⁵⁵ auf dem eigenen Territorium zu halten, um jederzeitiger ungehinderter Zugriff zu gewährleisten.
- Finanzielle Unabhängigkeit eines Staates macht ihn frei von den Interessen anderer.

Die Unabhängigkeiten eines Staates zeigt sich sowohl nach innen als auch nach außen.

Ein Staat wird auf Dauer nur aus und durch seine eigene Stärke selbstbestimmt existieren können. Förderlich sind dabei ergänzend diplomatisches Geschick sowie kulturelle und soziale Bindungen.

Um Lücken an Know-how, Rohstoffen, Energie, Produkten, Dienstleistungen etc. zu schließen, können Verträge geschlossen werden, die im beiderseitigen Interesse der Handelspartner liegen sollten und daher aus Eigeninteresse auf fairer Basis eingehalten werden.

Die ideologische Ausrichtung eines Staates zeigt sich maßgeblich in der Ausgestaltung des Könnens, Wollens und Dürfens.

54 Geldpolitik: staatliche Maßnahme, um die Geldnachfrage und das Geldangebot in ein angemessenes Verhältnis zu den Gütern und Dienstleistungen zu bringen. Dies geschieht in der Regel mit dem Ziel den Geldwert nach innen wie nach außen stabil zu halten. Die Geldpolitik ist meist Aufgabe einer Notenbank.

Ihre Instrumentarien sind die Festlegung der Diskont-, der Lombard-, der Offenmarkt- und der Mindestreservepolitik. Als Diskont gilt der Zinsbetrag, den eine Bank beim Ankauf eines Wechsels einbehält. Jene Summe hängt von der Höhe des Satzes ab, den die Zentralbank abzieht, wenn ihr die Geschäftsbanken ihrerseits Wechsel verkaufen. Die Diskontpolitik zielt darauf, durch Erhöhung oder Senkung des amtlichen Diskontsatzes das Zinsniveau und damit Kreditangebot und -nachfrage zu steuern. Die Strategie der Lombardpolitik beruht auf der Variation des Zinssatzes, den die Bundesbank fordert, wenn ihr Banken für eine gewisse Zeit bestimmte Wertpapiere verpfänden. Dadurch kann die Menge des umlaufenden Geldes gemindert oder vergrößert werden. Die Mindestreservepolitik setzt bei der Tatsache an, dass die Geschäftsbanken dazu verpflichtet sind, ein Mindestguthaben zinslos bei der Bundesbank zu unterhalten. Bei Veränderung dieses sogenannten Mindestreservesatzes erweitert oder reduziert sich der Geldschöpfungsspielraum der Banken. Kauft oder verkauft die Bundesbank Wertpapiere auf dem Geldmarkt, so kann sie durch diese sogenannte Offenmarktpolitik die Liquidität und gleichzeitig den Kreditspielraum der Banken beeinflussen.

55 Weil der Wert (Wechselkurs) fremder Währungen von Dritten mitbestimmt werden kann.

6. RELATIVITÄTSÖKONOMIE – VERORTUNG

Der politische Aktivismus hingegen setzt geld- und fiskalpolitische Instrumente bewusst ein, um bei Krisen fehlende private Ausgaben zu ersetzen und somit die Wirtschaftstätigkeit gezielt zu beeinflussen. Hier wird, im Gegensatz zum Monetarismus, vom Staat also aktives Eingreifen gefordert. Da sollen bewusst der Diskontsatz verändert, die Geldmenge durch den An- und Verkauf von Wertpapieren beeinflusst und die Abschreibungen und Steuersätze gehoben oder gesenkt werden, um zum Wohle des Ganzen lenkend einzugreifen.

Die einen fordern bei wirtschaftlichen Störungen ein Eingreifen des Staates; die anderen verlangen, der Staat solle sich jedweder Einmischung in das Wirtschaftsgeschehen enthalten, um zusätzliche Turbulenzen zu vermeiden. Der unbefangene Beobachter wird konstatieren müssen, dass es nicht richtig sein kann, gleiche Krisenlagen mit gegensätzlichen Strategien bekämpfen zu wollen.

Dies gilt auch für die Beschäftigungspolitik, die

- entweder die Löhne als Kostenfaktor betrachtet, weswegen eine Lohnerhöhung die Arbeit teurer mache und so Arbeitsplätze gefährde, oder
- sich von einer Lohnerhöhung eine höhere Nachfrage nach Produkten und damit mehr Arbeitsplätzen verspricht.

Solche unterschiedlichen Betrachtungsweisen sind deswegen möglich, weil in der ökonomischen Realität ein und dieselbe Maßnahme nicht nur eine, sondern verschiedene Wirkungen hervorbringen und ein Ergebnis verschiedene Ursachen haben kann. Damit haben es die „Denkschulen“ leicht, sich jene Wirkzusammenhänge herauszugreifen und miteinander zu verflechten, die ihnen als Beweis ihrer Thesen dienlich sind. Werden dabei aber andere Wirkzusammenhänge außer acht gelassen, solche nämlich, die nicht ins Bild passen, entsteht eher eine Fiktion, denn ein Abbild der Wirklichkeit.

Unter dem Blick des hier dargelegten neuen ökonomischen Denkens erscheinen die gängigen Theorien lediglich als unterschiedliche Mosaiksteine ein und desselben ökonomischen Bildes.

Gemäß dem Keynes-Effekt bewirkt eine Steigerung des realen Geldangebotes einen Zinsrückgang und stimuliert die Nachfrage, welche die Wirtschaft

anregt.⁵⁶ Die Relativitätsökonomie interpretiert diesen Zusammenhang wie folgt:

- Sinkt der Zins, so sinken auch die positiven Effekte (P) des Sparens. Die P/N-Relationen für Konsum und Investitionen werden dadurch im Verhältnis zu dem des Sparens attraktiver, wodurch eine Konjunkturbelebung wahrscheinlicher wird.
- Das Investierenwollen, wird zugleich durch sinkende Zinsen/Kapitalkosten (Bestandteil der negativen Effekte [N]) befördert; die P/N-Relation für Investitionen wird attraktiver.
- Zusätzlich wird das Investierenkönnen verbessert, da es leichter fällt, bei niedrigeren Zinsen mit dem gleichen Betrag Darlehen zu bedienen bzw. bei gleicher Darlehenshöhe mehr freies Kapital (aus Zinsersparnissen) zur Verfügung steht.

Dagegen steht, dass bei niedrigeren Zinsen die Sparerträge sinken, wodurch das zukünftige Konsumieren- und Investierenkönnen der Sparer abnimmt.

Nicht zu vergessen ist die Situation:

- Drängt Zukunftsangst zum Verzicht (Angstsparen), wird die Konjunktur lahmen. Fällt nun noch der Zinsertrag geringer aus, so ist erhöhtes Sparen geboten, um das angestrebte finanzielle Polster zu erreichen.
- Auch wenn der Markt gesättigt ist, wird der von den Keynesianern erwartete Nachfrageimpuls ausbleiben; denn es mangelt am Wollen.

Keynes' Empfehlung zum Interventionismus für den Fall einer depressiven Phase, in der die öffentliche Hand in die Bresche springt und die Nachfrage anregt, wirkt gemäß der Relativitätsökonomie wie folgt:

Im Falle vermehrter öffentlicher Investitionen profitieren zunächst nur bestimmte Anbieter. Die erhaltenen Aufträge könnten sie zu Investitionen ermutigen. Ihre Mitarbeiter werden von gesicherten Einkommen ausgehen können, wodurch sich die Bedingungen für die Konsumbereitschaft verbessern. Durch die günstigeren Aussichten nimmt die Sparneigung dieser Mitarbeiter ab, da ein Vorsorgesparen nicht dringlich erscheint: Die P/N-Relation für das Sparen sinkt. Zu einem vermehrten Konsum wären nun noch neben dem Können und Dürfen jene Produkte nötig, die dem P/N-Theorem der Akteure gerecht werden. Inwieweit also der durch vermehrte öffentliche

⁵⁶ Keynes findet einen Zusammenhang zwischen monetärem und güterwirtschaftlichem Bereich und bezieht zum Teil psychologische Aspekte mit ein. Er geht von folgenden Abhängigkeiten aus: Konsumausgaben stehen in unmittelbarer Abhängigkeit vom Einkommen, Investitionen sind durch den Zinssatz bestimmt, und die Geldnachfrage ist eine Funktion von Einkommen und Zinssatz.

Nachfrage gezündete Funke zu vermehrtem Konsumieren und Investieren führt, ist demnach noch von weiteren Bedingungen abhängig. Schon oftmals sind in der Geschichte Milliarden in Konsumprogrammen verpufft (beispielsweise in Japan in Folge der Krise 1990-92).

Wie schon Friedman anmerkte, kann es vorkommen, dass die durch staatliche Impulse angeregte Wirtschaftsbelebung zeitlich verzögert auftritt und sich dann zu unpassender Zeit entfaltet.

Die Liquiditätsfalle bezeichnet einen wirtschaftlichen Zustand, bei dem trotz Geldschwemme und niedrigen Zinsen das Wirtschaftsgeschehen nicht stimuliert wird. Das zusätzliche Geldangebot wird nicht für Konsum, Wertpapiere oder Investitionen ausgegeben. Die übliche Begründung dafür ist, dass eine Anlage in Geldtiteln sich zu gering verzinst oder eine spätere Anlage höhere Zinsen verspricht, so dass sich die Kassenhaltung lohnt.

Die Relativitätsökonomie bietet folgende Erklärungen:

- Die erwarteten Preissenkungen veranlassen Konsumenten, mit dem Konsum zu warten. Sie erwarten dann bei gleichen P sinkende N . Preissenkungen würden Investoren geringere P (Gewinne) bescheren.
- Die ungünstigeren Zukunftsperspektiven veranlassen Investoren, Konsumenten und Spekulanten, Ausgaben zurückzustellen: Die P für Kassenhaltung (Geld) steigen, wobei zugleich die P für Investitionen sinken.
- Investitionen oder Spekulationen erscheinen riskanter (steigende N und sinkende P), weshalb für eine Kassenhaltung die P/N -Relation relativ steigt.
- Konsumenten sehen in neuen Produkten keine ausreichenden positiven Effekte (P).
- Erlebte Verluste, ein allgemeiner Preisverfall oder Einnahmenausfälle vermindern das (Ausgeben- oder Investieren-)Können.

Das von Milton Friedmans Monetarismus geforderte ausgewogene Geldangebot und stabile Preise zur Sicherung einer kontinuierlichen Wirtschaftsentwicklung, sind auch vom Standpunkt der relativitätsökonomischen Denkweise dem Wirtschaftsgeschehen zuträglich; denn wenn das Wirtschaftsgeschehen berechenbarer wird, dann mindern sich die Unwägbarkeiten/Risiken (N), wodurch das Wollen für wirtschaftliche Aktivitäten gefördert wird.

Sowohl die Angebots- als auch die Nachfragepolitik bezweckt eine Steuerung der Konjunktur. Zur Verortung sei folgendes angemerkt:

Die Angebotspolitik – auch als Monetarismus bezeichnet – wurde in den 1930er Jahren entwickelt und (in Form der Supply-Side-Theorie) in den 1970er Jahren erneut aufgegriffen. Sie geht auf das Saysche Gesetz (s. Teil A, Kap. E) zurück, welches annimmt, dass ein Angebot seine Nachfrage selbst schafft, woraus zu folgern wäre, dass zur konjunkturellen Förderung lediglich das Angebot zu steigern wäre. Typischerweise versucht die Angebotspolitik durch die Höhe der Unternehmenssteuern, die Investitionstätigkeit konjunkturwirksam zu lenken.

Hingegen will die Nachfragepolitik nach Keynes

- entweder durch höhere (niedrigere) Staatsausgaben
- oder sinkende (steigende) Einkommenssteuern der unteren Einkommensklassen (von denen unterstellt wird, dass sie unmittelbar auf das Konsumverhalten einwirken) die Konjunktur beeinflussen.

Aus der Sicht der Relativitätsökonomie beeinflusst die Angebots- und Nachfragepolitik das Können einerseits der Anbieter (Angebotspolitik) und andererseits der Nachfrager (Nachfragepolitik), aber jeweils nur eine der beiden Seiten, weswegen eine konjunkturelle Steuerung durch eines dieser Instrumente nur in speziellen Situationen erfolgreich erscheint. Es sollten immer das Können, Wollen, Dürfen der Akteure und die Zeit in Gänze berücksichtigt werden.

Das Thema stabiler Preise wird unter Inflation und Deflation in Teil B, Kap. 4.4. näher erörtert. Das sogenannte Giffen-Paradoxon wurde in Teil B, Kap. 4.2 aufgelöst.

Aus der Sichtweise des P/N-Theorems ist das Tobinsche q (s. Teil A, Kap. N) lediglich die Gegenüberstellung der positiven Investitions- und Spareffekte. Tobins Argumentation ist darüber hinaus auf den Zinsertrag begrenzt. Investitionen und Ersparnisse können jedoch weitergehende positive Wirkungen zeitigen als solche, die aus Zinserträgen oder Renditen resultieren. Die diesen Größen gegenüberstehenden negativen Effekte bleiben bei der Tobinschen Betrachtung gänzlich unberücksichtigt.

Auch alle neueren Theorien, zum Beispiel die der Transaktionskosten-Ökonomik von Ronald Coase, die Theorie der Interessengruppen von Mancur Olsen und die Governance-Cost-Theorie von Oliver Eaton Williamson, lassen sich aus dem Grundprinzip ökonomischen Handelns ableiten beziehungsweise erklären. Im Falle der Theorie der Interessengruppen ist beispielsweise zu beachten, dass die von den Gruppenmitgliedern aufzuwendenden Beiträge und die eingesetzte Zeit, die sie benötigen, um Einfluss auszuüben,

von ihrem Standpunkt aus N darstellen. Die Vorteile, die die Gruppe erwartet, zum Beispiel Subventionen, tragen deren Mitglieder P ein. Kommen diese P auch solchen Personen, die nicht Mitglieder sind, quasi automatisch zugute, ohne dass sie mit N „zahlen“ müssen, dann entstehen die beschriebenen Konflikte zwischen „Machern“ und „Schmarotzern“.

Wenn wir davon ausgehen, dass der Preis für den Käufer eine Komponente von N ist, sinkt das P/N-Verhältnis des Produkts mit steigendem Preis, und andere Produkte werden im Verhältnis dazu attraktiver. Die Nachfrage nach dem teureren Produkt geht also zurück. Sinkt jedoch der Preis eines Produkts, so steigt das P/N-Verhältnis für den Käufer und damit die Attraktivität des Produkts und so die Nachfrage. Aus Sicht des Verkäufers ist der Preis Teil des P, so dass sein P/N-Verhältnis bei steigendem Preis steigt und bei sinkendem Preis sinkt. Die Bereitschaft, die Produkte anzubieten, steigt oder sinkt also in Abhängigkeit vom Preis. Nach diesen Überlegungen lässt sich das klassische Gesetz von Angebot und Nachfrage mit der hier vorgestellten ökonomischen Denkweise in Einklang bringen. Der Preis allein bestimmt jedoch nicht das Verhalten der Akteure: Weil die P des Verkäufers und die N des Käufers nicht allein durch den Preis bestimmt werden, bestimmt der Preis die Bereitschaft nur teilweise.

Der Preis hängt nicht nur ab von:

- den Mühen und Beschwerden, die in ein Produkt einfließen (Adam Smith),
- dem Grad des Verlangens, eine Ware besitzen zu wollen (Robert Jacques Turgot),
- Lohn, Profit und Bodenrente, wie Jean Baptiste Say meinte,
- den Entstehungskosten der Ware (Thomas von Aquin),
- den Geldflüssen und dem Warenangebot (David Hume),
- dem Gesetz von Angebot und Nachfrage,
- dem Verhältnis von Geld und Ware, wie David Ricardo und Milton Friedman glaubten,
- der Marktmacht (Rudolf Hilferding und John Kenneth Galbraith),

sondern entsprechend der Relativitätsökonomie von all diesen und noch weiteren Aspekten!

Es reicht also nicht aus, dass der Verkäufer die Entstehungskosten, Mühen und Weiteres durch den Preis entgolten bekommt oder der Käufer einen Nutzen erhält. Ein Handel muss für beide zugleich sinnvoll sein. Es ist also erforderlich, dass die P/N-Relation für jeden aus seiner Perspektive ausreichend hoch ausfällt, damit ein Handel zustande kommt. Erst das Können,

Wollen und Dürfen der potentiellen Anbieter und Nachfrager zusammen determinieren die Angebots- und Nachfragestruktur, den Handlungsrahmen, in dem die Interessenlagen zum Ausgleich kommen können und sich der akzeptable Preis (vgl.: Teil B, Kap. 4) niederschlagen. Die bisher üblichen Betrachtungsweisen sind nicht falsch, aber unvollständig und reichen deshalb nicht aus, um die Komplexität der Wirklichkeit angemessen zu berücksichtigen.

Der Ansatz der Relativitätsökonomie ergänzt die klassische Angebots- und Nachfragetheorie mit der „subjektiven Wertlehre“ zu einer einheitlichen Theorie und schließt die „Lehre von der Nützlichkeit“ des Utilitarismus ebenso mit ein wie die Denkfigur des „Homo oeconomicus“ und des „Homo irrationalis“. Durch das Wollen, Können und Dürfen im Rahmen der Zeit wird nicht allein die objektive und rationale, sondern auch subjektiv eingefärbte Wahrnehmung in die ökonomischen Betrachtungen einbezogen.

Das Beispiel mit dem New Yorker Taxifahrer in der Erklärung der „prospect theory“ von Daniel Kahneman (s. Teil A, Kap. N), lässt sich ebenfalls mit dem P/N-Theorem erklären: Wird das gesetzte Tagesziel des Taxifahrers nicht erreicht, so wird auch die angestrebte P/N-Relation verfehlt, da zu wenig Einnahmen (Bestandteil der P) erzielt wurden. Durch ein Mehr an Arbeitsaufwand (Bestandteil der N) ist der Taxifahrer nun bestrebt, diesen akuten Mangel zu beheben. Ist hingegen das Ziel – also die angestrebten P – frühzeitig erreicht, setzt er die eingesparte/gewonnene Zeit lieber im Sinne des P/N-Theorems für „lukrativere“ Tätigkeiten ein, um sein P/N-Niveau zu steigern.

Der Fisher-Effekt besagt, dass sich der nominale Zinssatz aus den realen Zinsen zuzüglich der erwarteten Inflationsrate ergibt. Dies steht in Übereinstimmung mit dem relativitätsökonomischen Denkansatz, denn die Inflationsrate mindert den Wert der nominalen Zinsen und die Tilgungsraten für den Schuldner. Da er nach dem P/N-Theorem sein Geld nur für den Fall ausleiht, dass er voraussichtlich einen gewissen Mindestgewinn erzielen wird, muss er deswegen die Inflationsrate auf seine „Kosten“ aufschlagen. Was Fisher nicht berücksichtigt, sind die Risiken des Gläubigers. Der Schuldner wird einen Risiko- und Inflationsaufschlag akzeptieren, sofern er entsprechend hohe Chancen (Bestandteil seiner P) sieht, die er nur mittels des Darlehens wahrnehmen kann.

Die Spieltheorie fasst das Wirtschaftsgeschehen als Wechselwirkungen von Aktionen und Reaktionen der Marktteilnehmer auf. Im Rahmen der von ihnen verfolgten Strategien wirkt ihr Tun aus der Betrachtungsweise des hier erläuterten ökonomischen Denkens direkt auf die positiven (P) und

negativen Effekte (N) der Mitspieler ein. Beispielsweise könnte eine Preissenkung des einen einen Rückgang der Marktanteile (Einbuße von P) eines anderen bewirken, der nun seinerseits zum Beispiel durch eine bessere Qualität oder Preisnachlässen (Steigerung der P oder senken der N für die Nachfrager) versucht, höhere Umsätze zu erzielen. Er könnte auch auf Nischenprodukte ausweichen, um einen Ausgleich zu erlangen. Indem also Aktionen und Reaktionen der einen die N und P der anderen beeinflussen, wirken sie auf deren Wollen ein und „zwingen“ sie gemäß dem P/N-Theorem zum Handeln.

Die spieltheoretischen Ansätze zeigen sich als ein Aspekt der relativitätsökonomischen Denkweise. Auch das Ultimatumspiel⁵⁷ geht davon aus, dass die Wirkungen des Tuns von dem Akteur nur in dem Maße kalkuliert werden, wie sie auf den Akteur zurückwirken.⁵⁸ Konkret: Wird das Tun eines Akteurs von einem Mitspieler als unfair empfunden, so wird er danach trachten, diesen Gewinn zu verhindern und damit eine gewisse Genugtuung zu verspüren (für ihn P). Die „Unfairness“ schlägt dann auf den Akteur zurück – wird also zur Innenwirkung – und beeinflusst auf diese Weise dessen Tun. Gelänge es hingegen dem Akteur, den Tatbestand der Unfairness seinem Mitspieler zu verschleiern, erkennt dieser keine Nachteile und handelt neutral. Sollte aber die Unfairness das Gewissen des Akteurs plagen, so schlägt sich dies in N nieder und wird sein Tun in Richtung faireren Verhaltens beeinflussen.⁵⁹

Gemäß dem Braess-Paradoxon⁶⁰ müsste zwar bei einer Neueröffnung einer Straße der Verkehr in der näheren Umgebung besser fließen, dies geschieht aber nicht in jedem Falle. Empirisch nachgewiesene praktische Beispiele: 1969 führte die Eröffnung einer neuen Straße dazu, dass sich der Verkehrsfluss der Umgebung insgesamt verschlechterte. 1990 führte die Schließung der 42. Straße in New York zu weniger Staus in der Umgebung.

Die Denkweise der Relativitätsökonomie basiert auf den Bemühungen der Wirtschaftsakteure, ihr P/N-Niveau zu verbessern. Dabei wird das Tun durch das Wollen geregelt, welches insbesondere die erwarteten Innenwirkungen ins Kalkül zieht. Auf den zu behandelnden Sachverhalt bezogen be-

57 Siehe Teil A, Kap. N: Weitere Denkansätze. Und Teil B, Kap. 2.1.1. III: Mindestmaß an Fairness.

58 Siehe hierzu Teil B, Kap. 2.: Die Grundvoraussetzungen allen Wirtschaftens.

59 Siehe hierzu Teil B, Kap. 2.3.: Das Dürfen.

60 Beschrieben in Braess, Dietrich: „Über ein Paradoxon der Verkehrsplanung“. In: Unternehmensforschung 12 (1968), S. 258–268, <http://homepage.ruhr-uni-bochum.de/Dietrich.Braess/paradox.pdf> (geladen am 10.07.2012).

deutet das: Der Akteur erwartet durch die neue Straße einen zügigeren Verkehrsfluss (verminderte N). Demgemäß wird er diese neue Situation nutzen wollen und den Weg über die neue Straße nehmen. Handeln allerdings hinreichend viele Verkehrsteilnehmer ebenso, kommt es entgegen den Erwartungen zur erhöhten Verkehrsverdichtung. Umgekehrt kann die Ankündigung, eine Straße zu schließen, die betroffenen Verkehrsteilnehmer dazu bringen, den entsprechenden Bereich weiträumig zu umfahren, um Staus zu vermeiden (Vermeidung von N). Handeln hinreichend viele Verkehrsteilnehmer nach diesem Muster, so kommt es im näheren Bereich der geschlossenen Straße zur Verkehrsausdünnung.

Die einzuschlagenden Strategien für die Hirschjagd und das Gefangenendilemma (s. Teil A, Kap. N) lassen sich ebenfalls mit der relativitätsökonomischen Denkweise erklären. Sie berücksichtigt in besonderer Weise den Aspekt der Wechselwirkungen (Interdependenzen) der Akteure; denn indem sie Auswirkungen ihres Tuns auf die Innenwirkungen reflektieren, beeinflussen sie die positiven und negativen Effekte eines Tuns und wirken so auf die Entscheidungen des Akteurs ein (s. Teil B, Kap. 2 und 3).

Die Verhaltensökonomie (Behavioral Economics) untersucht Anomalien in Bezug auf den Homo oeconomicus in Einzelfällen. Es mangelt ihr und den spieltheoretischen Ansätzen aber an einem einheitlichen, universell gültigen Erklärungsmodell, welches die Relativitätsökonomie bietet. Mit ihm lassen sich die Erkenntnisse aus der Verhaltensökonomik widerspruchslös vereinbaren. Beispielsweise findet dort eine Aversion gegen Verluste oder eine Unterbewertung von Gewinnen Eingang in Entscheidungsprozesse, indem sie die N und P und damit das P/N-Niveau beeinflussen.

Die kognitive Dissonanz geht davon aus, dass Informationen, die nicht in das eigene Weltbild passen, verdrängt werden. Dieser Ansatz wird in der Relativitätsökonomie dadurch berücksichtigt, dass die Fakten durch die individuelle Brille gesehen werden. Dadurch fließen sie entsprechend „eingefärbt“ in die Entscheidungen ein.

Das Maximalprinzip, nach dem mit einem bestimmten Mitteleinsatz der größtmögliche Erfolg erzielt werden soll, wurde bisher lediglich im Hinblick auf bestimmte Ziele angewandt. Das gilt ebenso für das Minimalprinzip, nach dem ein bestimmter Erfolg mit den geringstmöglichen Mitteln erzielt werden soll. Beide Betrachtungsweisen verengen den Blick, lassen sie doch Außenwirkungen außer Betracht.

Die technische oder betriebswirtschaftliche Effektivitätsrechnung setzt den Output ins Verhältnis zum Input, und bei der Rentabilitätsrechnung wird der wirtschaftliche Erfolg in Relation zum eingesetzten Kapital gesetzt, zum Beispiel Gesamtkapitalrendite = Erfolg / Gesamtkapital oder Betriebsrendite: Betriebsgewinn / betriebsnotwendiges Kapital. Aus Sicht der Relativitätsökonomie haben die Effektivitäts- und Rentabilitätsrechnung den Mangel, sich allein auf materielle Größen zu beziehen und kombinatorische Effekte sowie Außenwirkungen auszuklammern.

Schon Adam Smith sprach von der Eigenliebe, die unser Tun bestimme.⁶¹ Dies entspricht auch der Relativitätsökonomie, die modifizierend postuliert: Die Triebfeder allen Wirtschaftens ist die Steigerungsmöglichkeit der P/N-Niveaus, welche aus den erwarteten kombinierten Innenwirkungen des Tuns aus der subjektiven Sicht des Akteurs resultieren.

Im Falle der Kosten-Nutzen-Analyse⁶² wird dem Nutzen eine materielle Größe gegenübergestellt: der für ein Produkt zu zahlende Preis. In allen anderen Fällen stellt die Nutzentheorie lediglich eine Differenz- oder Prioritätsbetrachtung an. In der Relativitätsökonomie hingegen werden alle kombinatorischen positiven (P) und negativen Effekte (N) eines Tuns in Beziehung/Relation zueinander gesetzt! Dabei werden auch nicht materielle Größen berücksichtigt. Die Relativitätsökonomie unterscheidet sich von einer absoluten Betrachtungsweise wesentlich durch ihren Beziehungscharakter. Die Nutzentheorie stellt eine ganzheitliche Betrachtung an, welche die Wechselwirkungen zwischen anderen Produkten und Dienstleistungen in ihrer kombinatorischen Gesamtwirkung sieht und berücksichtigt explizit das Können, Wollen und Dürfen.

61 Smith, Adam: „Der Wohlstand der Nationen: eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen“. Aus dem Englischen übertragen und mit einer umfassenden Würdigung des Gesamtwerkes herausgegeben von Horst Claus Recktenwald. 12. Auflage. München: Deutscher Taschenbuchverlag, 2009 (dtv; 30149), S. 17.

62 Bei der Kosten-Nutzen-Analyse werden die zukünftigen, auf den gegenwärtigen Zeitpunkt abdiskontierten Kosten und Nutzen (hier Erträge) des einzelnen Projektes bestimmt und mit den entsprechenden Größen alternativer Investitionsobjekte verglichen. Gewählt wird die Alternative mit der größten Differenz zwischen Nutzen (hier Erträgen) und Kosten. Eine Begründung dieses Entscheidungskriteriums liegt in der Wohlfahrtstheorie, nach der die Kosten eines Investitionsobjektes als Minderung, seine Erträge als Zuwachs gesellschaftlicher Wohlfahrt verstanden werden. Die Sicherung der Rationalität staatlicher Investitionsentscheidungen mittels Kosten-Nutzen-Analyse hängt u. a. davon ab, ob die einzelnen Kosten- und Nutzendeterminanten ausreichend quantifiziert werden können. Definition nach Gabler Wirtschaftslexikon: „Kosten-Nutzen-Analyse“. 15. Auflage. Gabler: Wiesbaden, 2001.

Bei der Auswahl einer Alternative schränkt die Nutzentheorie die Betrachtung – wie bei der Präferenzbetrachtung – auf wenige Einzelkriterien ein. Die Relativitätsökonomie bedenkt jedoch das Prinzip der generellen Konkurrenz (aller Produkte und Dienstleistungen, Sparen, Konsum und weitere), auch wenn sie nicht substituierbarer Natur sind. Die Relativitätsökonomie bedenkt zudem explizit die individuellen Wertmaßstäbe der einzelnen Akteure, berücksichtigt auch solche Einflüsse, die intuitiv und emotional sind und für einen außenstehenden Betrachter irrational erscheinen mögen.

Gary S. Becker geht von der Absicht des einzelnen Akteurs aus, den Nutzen zu maximieren, was durch die rationale Auswahl der Nutzenalternativen erreicht werden könne.⁶³ Zum Beispiel stehe der potentielle Verbrecher vor der Wahlmöglichkeit, Nutzen aus einer kriminellen Handlung oder aus einer legalen Tätigkeit zu ziehen. Er werde, so Becker, die Möglichkeit wählen, welche den Nutzen maximiert. Becker zieht zwar auch die mit dem Nutzen verbundenen negativen Gesichtspunkte einer Handlung ins Kalkül, bringt diese aber vom Nutzen in Abzug, statt alle erwarteten positiven Effekte in kombinatorische Beziehung zu allen negativen Effekten ins Verhältnis zu setzen, wie dies gemäß der Relativitätsökonomie durch das P/N-Theorem geschieht. Diesen Unterschied verdeutlicht folgendes Beispiel:

Alternative	k	P	N	P-N	Rang	P-k / N-k	Rang	P/N	Rang
A	1,5	5	2,5	2,50	2	3,50	2	2,00	1
B	1,5	7	4	3,00	1	2,20	3	1,75	3
C	1,5	3,8	2	1,80	3	4,60	1	1,90	2

Abbildung 2: Alternative Rangordnungsbetrachtung

- A) $P = 4$, $N = 1$, nach Becker Differenz = 3, $P/N = 4,0$
 B) $P = 5$, $N = 2$, nach Becker Differenz = 3, $P/N = 2,5$

63 Bei der Kosten-Nutzen-Analyse werden die zukünftigen, auf den gegenwärtigen Zeitpunkt abdiskontierten Kosten und Nutzen (hier Erträge) des einzelnen Projektes bestimmt und mit den entsprechenden Größen alternativer Investitionsobjekte verglichen. Gewählt wird die Alternative mit der größten Differenz zwischen Nutzen (hier Erträgen) und Kosten. Eine Begründung dieses Entscheidungskriteriums liegt in der Wohlfahrtstheorie, nach der die Kosten eines Investitionsobjektes als Minderung, seine Erträge als Zuwachs gesellschaftlicher Wohlfahrt verstanden werden. Die Sicherung der Rationalität staatlicher Investitionsentscheidungen mittels Kosten-Nutzen-Analyse hängt u. a. davon ab, ob die einzelnen Kosten- und Nutzendeterminanten ausreichend quantifiziert werden können. (Definition nach Gabler Wirtschaftslexikon: „Kosten-Nutzen-Analyse“. 15. Auflage. Gabler: Wiesbaden, 2001.

C) $P = 8$, $N = 4$, nach Becker Differenz = 4, $P/N = 2,0$

Nach Becker wäre die Möglichkeit, C zu wählen, da hier die Differenz am größten ist. Gemäß dem P/N-Theorem ist A die beste Wahl. Nur eine Verhältnisbildung führt aber zum gewünschten Ergebnis, weil es die Effizienz des Einsatzes von N umfassend (also auch Mühen, Angstgefühle, schlechtes Gewissen, ...) berücksichtigt und somit dem P/N-Theorem entspricht.

Gegenüber Becker bezieht der erläuterte Ansatz außerdem das Können und Dürfen in die Handlungen der Akteure mit ein. Während Becker in der Konsequenz seiner Überlegungen zur Kriminalität das Ungewollte ausschließlich durch Strafverfolgung und Sanktionen glaubt eindämmen zu können, eröffnet der neue Denkansatz auch den Blick für

1. das Gewollte (Vorbild, Anreiz, Positivprämie, Anerkennung bei Wohlverhalten) und
2. das Ungewollte.

Schließlich berücksichtigt der Beckersche Ansatz im Gegensatz zur Relativitätsökonomie auch nicht die kombinatorischen Wirkungen im Rahmen des Ganzen.

Becker sagte, wenn der Staat die Kriminalität bekämpfen wolle, könne er höhere Strafen androhen oder die Strafverfolgung intensivieren. Welche der beiden Alternativen die effektivere sei, hänge von der Risikobereitschaft der Täter ab.⁶⁴ Die Relativitätsökonomie hingegen postuliert, dass die Bereitschaft, eine Straftat zu begehen, vom Verhältnis des von der Straftat erwarteten P zum N abhängt. Die Konsequenz: Die veröffentlichte hohe Aufklärungsquote hätte möglicherweise die gleiche abschreckende Wirkung wie das Strafmaß, wenn der potenzielle Täter davon ausgehen müsste, dass er mit hoher Wahrscheinlichkeit erwischt und bestraft wird.

Wenn Edward C. Prescott⁶⁵ zu dem Ergebnis kommt, dass für konjunkturelle Auf- und Abschwünge die schubweise Entwicklung neuer Technologien verantwortlich ist, so steht auch dies im Einklang mit dem Denken der Relativitätsökonomie: Die Entwicklungen der Technologie sind schließlich Bestandteil des Könnens. Können ist eine der Grundvoraussetzungen ökonomischer Handlungen. Durch neues Können erweitert sich das ökonomische

⁶⁴ Siehe Teil A, Kap. D: „Der Utilitarismus“.

⁶⁵ Edward C. Prescott erhielt mit Finn E. Kydland den Wirtschaftsnobelpreis 2004 „Für ihre Beiträge zur dynamischen Makroökonomik: Die Zeitkonsistenz der Wirtschaftspolitik und die treibende Kraft der Konjunkturzyklen“.

Handlungspotenzial. Wo neues Tun möglich ist, werden auch neue ökonomische Wirkungsmöglichkeiten erschlossen. Sind diese in der Lage, die P/N-Relation zu verbessern, so erfährt das Wollen und damit die Wirtschaft neue Impulse.

Auch die Erkenntnis, dass mit zunehmender Glaubwürdigkeit von Politik und Nationalbank der Konjunkturverlauf stabiler wird, kann aus Sicht der Relativitätsökonomie nicht überraschen, sofern bedacht wird, dass Glaubwürdigkeit die Risiken (N) mindert, also die P/N-Relation, und damit das Wollen positiv beeinflusst.

Das Edgeworth-Steuerparadoxon⁶⁶ besagt, dass auf einem Monopolmarkt die Einführung absatzmengenproportionaler Steuern auf ein Produkt zu einer Senkung aller optimalen Preise nachfrageverwandter Produkte führen kann. Die Relativitätsökonomie hat für diese Zusammenhänge folgende Erklärung: Wird die Steuererhöhung auf alle Klassen mit gleichem Prozentsatz auf den alten Preis aufgeschlagen, so verschlechtern sich die P/N-Relationen aller Klassen. Die Folgen: 1. Es werden z. B. alternative Verkehrsmittel attraktiver, weshalb die Nachfrage nach Bahnfahrkarten insgesamt sinkt. 2. Sofern das (Bezahlen-)Können der potentiellen Bahnkunden gleichbleibt, werden einige Kunden die höheren Kosten der 1. Klasse möglicherweise zahlen wollen, aber nicht können, weswegen sie auf eine der unteren Klassen wechseln.

Das P/N-Theorem der Relativitätsökonomie verbindet das Homo-oeconomicus-Modell von Alfred Marshall, nach dem der Akteur vollständig informiert ist und rational handelt, mit dem des „Homo irrationalis“, der sich auch von Emotionen leiten lässt. Das P/N-Theorem verbindet des weiteren die klassische Angebots- und Nachfragetheorie⁶⁷ mit der „subjektiven Wertlehre“, die kognitive Dissonanz (erkenntnisgemäße Harmonielehre) sowie wichtige Erkenntnisse der „Behavioral finance and economics“ und ergänzt sie zu einem einheitlichen und umfassenden Ansatz.

Die Logik kollektiver Handlungen von Mancur Olsen⁶⁸ steht mit der oben dargestellten Überlegung der Innen- und Außenwirkungen im Einklang (s. Teil B, Kap. 3) und erklärt die Ursachen der von ihm geschilderten Probleme

66 Siehe Teil A, Kap. N: Die Verhaltensökonomik.

67 Vgl. hierzu Teil B, Kap. 4.1.: „Das klassische Preisbildungsgesetz – voller Mängel“ und Teil A, Kap. F.: „Die liberale Schule – die klassische Nationalökonomie“.

68 1965 formuliert, s. Mancur Olsen, Teil A, Kap. N.

von Gruppen. Das „Trittbrettfahren“ erklärt sich aus relativitätsökonomischer Sicht damit, dass die durch die „Trittbrettfahrer“ verursachten negativen Außenwirkungen nur zu einem unverhältnismäßig kleinen Teil auf sie zurückfallen. Für die „Trittbrettfahrer“ erscheinen deswegen die P/N-Relationen (z. B. Einsparungen versus Folgen des Entdecktwerdens) des Trittbrettfahrens günstig.

Der „Boom-bust-cycle“⁶⁹ stellt sich im Lichte der Relativitätsökonomie wie folgt dar: Zinsen sind der Preis für Geld. In einer unregelmäßigen Wirtschaft richtet sich der Zins nach der P/N-Relation des Geldes. Erfolgt nun ein willkürlicher Eingriff in diesen Zinsmechanismus, werden die P/N-Relationen des Geldes künstlich beeinflusst, so dass es zu ökonomischen Störungen kommt, und zwar dergestalt, dass die künstlich gedrückten Zinsen die Konjunktur anregen, insoweit wie sie die P/N-Relationen der Investition hinreichend positiv und die des Sparens negativ beeinflussen. Steigen die Zinsen später wieder auf ein natürliches Niveau, verändern sich die P/N-Relationen entsprechend. Es kommt zur Gegenbewegung und die Konjunktur schwächt sich ab.

Wie sich die voneinander abweichenden Interessenlagen im einzelnen auswirken können, zeigen beispielsweise die Untersuchungen von Makowsky und Stratmann.⁷⁰ Ihre Kernaussage lautet: Politiker und Beamte handeln keineswegs nur aus Allgemein-, sondern auch aus Eigeninteressen. Sie schließen das aus der Behandlung von Verkehrssündern durch Polizisten in den USA. Es ist wichtig zu wissen, dass sie bei der Verhängung von Sanktionen einen relativ großen Ermessensspielraum haben, der von Verwarnungen bis zu hohen Geldstrafen reicht. Die Ergebnisse der Studie: 1. Frauen werden im Durchschnitt weniger bestraft als Männer, wobei die Unterschiede bei jungen Menschen besonders groß sind und bei Personen über 75 Jahren überhaupt nicht vorhanden sind. 2. Wer an seinem Wohnsitz erwischt wird, kann mit geringeren Strafen rechnen. Nichtansässige müssen höhere Strafen in Kauf nehmen.

Die relativitätsökonomischen Erklärungen dafür:

⁶⁹ Siehe Hayek in Teil A, Kap. N.

⁷⁰ Makowsky, Michael Douglas/Stratmann, Thomas: Political Economy at Any Speed: What Determines Traffic Citations? In: American Economic Review 99 (2009), No. 1 (march), S. 509 – 527, http://papers.ssm.com/sol3.papers.cfm?abstract_id=96196 (geladen am 08.08.2012).

Zu 1: Die persönliche Sympathie der Ordnungshüter jungen Frauen gegenüber beeinflusst die Bewertung von P und N.

Zu 2: Zum einen ein wohlwollenderes Verhältnis den eigenen Gruppenmitgliedern gegenüber und zum anderen die Furcht, dass sich Verkehrssünder bei der nächsten Wahl „rächen“ und die Opposition wählen könnten.

Interessant ist auch: In schlechter finanzierten Kommunen, so Makowsky und Stratmann, wird häufiger kontrolliert und mehr kassiert. Die Vermutung: Die angespannte Finanzlage der Kommunen soll durch Strafgebühren – sie fließen den Kommunen direkt zu – gemildert werden. Die Verhängung von Bußgeldern dient also der Verbesserung der Finanzlage. Die vermehrte Entdeckung von Ordnungswidrigkeiten ist dann seitens der Kommunen erwünscht. Dieses Verhalten stimmt mit der Relativitätsökonomie überein, nach der sich die Handlung eines Akteurs – hier der Kommunen – am Eigeninteresse orientiert.

George A. Akerlof und Robert J. Schiller⁷¹ weisen auf die nicht-rationalen Aspekte unseres wirtschaftlichen Handelns hin. In dem Aufsatz „The Market for Lemons“ untersuchte Akerlof 1970 die Mechanismen auf dem Gebrauchtwagenmarkt. Sein Ergebnis: Freie Märkte können bei asymmetrischer Information von Käufern und Verkäufern versagen. Das Preisakzeptanzgesetz der Relativitätsökonomie kommt zum gleichen Schluss, denn: Käufer und Verkäufer schließen nur dann einen Kaufvertrag, sofern für beide das P/N-Theorem erfüllt ist. Die jeweilige Einschätzung der positiven (P) und negativen (N) Effekte sind auch vom Wissensstand der Akteure abhängig. Unterschiedliches Wissen (z. B. über den tatsächlichen technischen Zustand eines Autos) führt aber zu divergierenden Einschätzungen der N und P. Es ist also möglich, dass es keinen von Käufer und Verkäufer akzeptierten Preis gibt. Der von Akerlof im Interview⁷² gegebene Ausweg, dass der Händler von Staats wegen eine Garantie abgeben sollte, ist auch aus relativitätsökonomischer Sicht deswegen ein Lösungsansatz, weil er das Risiko des Käufers mindert (verminderte N)

⁷¹Akerlof, George A./Schiller, Robert J.: *Animal Spirits: Wie Wirtschaft wirklich funktioniert*. Aus dem Englischen von Ute Gräber-Seißinger, Ingrid Proß-Gill, Doris Gerstner. Frankfurt am Main; New York: Campus-Verlag, 2009. ISBN 978-3-593-38937 (geladen am 08.08.2012).

⁷²Siemens, Ansgar: Nobelpreisträger Akerlof: der Kämpfer mit den weißen Socken. Focus-Online 11.09.2008. http://www.focus.de/finanzen/boerse/finanzkrise/tid-11795/nobelpreistraeger-akerlof-der-kaempfer-mit-den-weißen-socken_aid_332193.html (geladen am 10.07.2012).

und dieser deswegen einen höheren Preis akzeptieren könnte⁷³. Der Verkäufer wird sich aber eine Garantie (für ihn Bestandteil von N) bezahlen lassen wollen, so dass der Preis für ihn höher liegen muss als ohne Garantie. Das funktioniert nur dann, wenn dem Käufer die Garantie mehr wert ist, als sie den Verkäufer kostet.

Die Relativitätsökonomie weiß aber noch andere Wege: Der Gebrauchtwagenhändler könnte durch vertrauensbildende Maßnahmen diverser Art (z. B.: Umtauschrecht, Probezeit, Vorlage eines unabhängigen Gutachtens, Mobilitätsgarantie usw.) das Risiko für den Käufer mindern. Für den Gebrauchtwagenhändler sind die effektiven Kosten der vertrauensbildenden Maßnahmen relativ sicher zu kalkulieren, weil er Fachmann ist.

Es konnte gezeigt werden, dass die ökonomischen Theorien und Sondereffekte mit dem relativitätsökonomischen Ansatz in Einklang stehen, dieser also ein gemeinsames Dach für die verschiedensten „Denkschulen“ bildet.

Weiteres s. Teil D Kap. 19: Epilog.

⁷³ Für den Käufer werden die N eines höheren Preises gegen die verminderten N infolge geringerer Risiken getauscht.

7. SCHLUSSBEMERKUNG ZU TEIL B UND C

Wenn wir ökonomischen Erfolg anstreben, dann sollten wir:

1. Realität zu erkennen und zu verstehen trachten, wohlwissend, dass dies nicht mit Gewissheit und vollständig gelingen wird,
2. die natürlichen Gesetzmäßigkeiten erkennen; denn sie sind absolut und nichts ist stärker als sie,
3. Verhältnismäßigkeiten beachten, denn Ausgewogenheit ist der Schlüssel zum Erfolg,
4. die Vielfalt bewahren und fördern; denn sie schafft Gestaltungs- und Entfaltungsmöglichkeiten und ist im Falle von Attacken gleich welcher Art, der beste Schutz gegen den Niedergang des Ganzen.

Die Relativitätsökonomie ist bestrebt, den Wirtschaftsakteuren im Sinne der Aufklärung zu helfen, sowie sie selbstbestimmt, kritisch, urteilssicher und erfolgreich am Marktgeschehen teilnehmen zu lassen.

Der vorgeschlagene Denkansatz eröffnet eine umfassende Sichtweise, deckt vermeintliche Widersprüche auf,⁷⁴ lässt unter anderem Mängel des Preisbildungsgesetzes⁷⁵, sowie die Ursachen von ökonomischen Fehlentwicklungen erkennen⁷⁶, offenbart bisher nicht formulierte Prinzipien und Gesetzmäßigkeiten des wirtschaftlichen Geschehens⁷⁷ und kommt ohne Ausnahmeregelungen aus. Er erlaubt eine erweiterte Erklärung für konjunkturelle Schwankungen⁷⁸, Inflation / Deflation⁷⁹ und eröffnet eine differenziertere Betrachtungsweise des Geschehens.

74 Siehe z. C. Kap. 1.1.2.: „Das Werteparadoxon“.

75 Siehe Teil B, Kap. 4.1.: „Das klassische Preisbildungsgesetz – voller Mängel“.

76 Siehe Teil B, Kap. 3.: „Über die Interaktionen des Innen mit dem Außen – ein Problem allen Wirtschaftens“.

77 U. a. in Teil B, Kap. 2.: „Grundvoraussetzungen allen Wirtschaftens. Kap. 2.1.1. V: Das Grundprinzip ökonomischen Handelns – Das P/N-Theorem. Kap. 3.3.: „Das Prinzip der generellen Konkurrenz“, Teil B, Kap. 4.2.: „Das relativitätsökonomische Preisakzeptanzgesetz“.

78 Siehe Teil B Kap. 5.2.: „Konjunkturtheorie – der relativitätsökonomische Ansatz“.

79 Siehe Teil B, Kap. 4.4.: „Inflation und Deflation“.

Der Ansatz sollte der Wissenschaft, Politik und Wirtschaft dienlich sein, aber auch jedem interessierten Bürger, denn er hilft, das Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge zu fördern, dadurch Fehler zu vermeiden sowie Möglichkeiten zu erschließen und Probleme zu lösen.

8. ANHÄNGE

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: BSP-Wachstum und Sparquote Deutschlands	16
Abbildung 2: Alternative Rangordnungsbetrachtung	55

VERZEICHNIS DER BEISPIELE

Beispiel 1: Werteparadoxon (Diamanten und Wasser).....	10
Beispiel 2: Das BIP Maßstab für die Wirtschaftsleistung?	11
Beispiel 3: Wertveränderung und Konsum	13
Beispiel 4: Wertevernichtung durch Vorschrift	14
Beispiel 5: Gemeinschaftshaftung	29
Beispiel 6: Eigenverantwortlichkeit am Beispiel Zahnversorgung in der Schweiz	30
Beispiel 7: Boni und Verursacherprinzip.....	28
Beispiel 8: Boni in der Subprime-Krise	28
Beispiel 9: Wirtschaftlichkeitsrechnung	34
Beispiel 10: Streueffekte bei Subventionen	37
Beispiel 11: Leichtfertigkeit der Geldausgabe – die sechste Ebene.....	39
Beispiel 12: Systemfehler	40

INDEX

Aktivismus, politischer 46	Effektivitätsrechnung 54
Angebotspolitik 49	Egoismus 18
Angstsparen 12	Eigenliebe 54
Ansteckungseffekte 17	Eigenverantwortlichkeit 30
Äquivalenzprinzip 4	Einkommen-Puffer 15
Aristoteles 43	Einkommenshypothese, permanente 16
Aufwendungen 12	Erhard, Ludwig 37
Becker, Gary Stanley 55	Erträge 12
Behavioural Economics 53	Eucken, Walter 19
Behavioural finance 57	Fairness 27
boom-bust cyclus 58	Mindestmaß an 27
Börsenbaisse 14	Fisher-Effekt 51
Braess Paradoxon 52	Gebrauchswert 4, 6
Bruttoinlandprodukt (BIP) 35	Gefangenendilemma 53
Brutto-Inland-Produkt (BIP) 10	Geld 6
Coase, Ronald 49	Gemeinschaftshaftung 29
Dirigismus 20	Giffen-Paradoxon 49
Edgeworth-Steuerparadoxon 57	

- Giralgeld 6
- Governancecost-Theorie 49
- Hegel 44
- Hirschjagd 53
- Hobbes, Thomas 43
- Homo irrationalis 51
- Homo oeconomicus 51
- Homo-oeconomicus-Modell 57
- Imagewert 6
- Individualwert 6
- Innenwirkung 52
- Interventionismus 20, 47
- Investitionsfähigkeit 15
- Kahneman, Daniel 51
- Kant, Immanuel 43
- Keynes, John Maynard 46
- Keynes-Effekt 46
- kognitive Dissonanz 57
- Konfuzius 27
- Konjunkturaufschwung 56
- Korruption 38
- Kosten-Nutzen-Analyse 54, 55
- Lehre von der Nützlichkeit 51
- Leichtfertigkeit der Geldausgabe 39
- Lobbyarbeit 22
- Logik des kollektiver Handlungen 57
- Makowsky, Michael Douglas 58
- Marktbedingungen, transparente 22
- Marktliberalität 19
- Marktpreis 4
- Markttransparenz 22
- Marktwirtschaft, konstituierende Prinzipien 19
- Marktzugang 23
- Marktzugang, freier 19
- Marshall, Alfred 57
- Maximalprinzip 34, 53
- Minimalprinzip 34, 53
- Modigliani, Franco 15
- Monetarismus 48, 49
- Nachfragepolitik 49
- Olsen, Mancur 49, 57
- Ordoliberalismus 19
- Paradoxon globaler Märkte 35
- Positivprämie 56
- Preis, wirklicher 4
- Prinzipien, marktwirtschaftliche 19
- Prinzipien, regulierende 20
- prospect theory 51
- Pufferfunktion 15
- Rahmenbedingungen, wirtschaftliche 19
- Rawls, John 43
- Rentabilitätsrechnung 54
- Rousseau, Jean-Jacques 43
- Sammlerwert 6
- Spekulationswert 6
- Spieltheorie 51
- Staatsphilosophie 43
- Stratmann, Thomas 58
- subjektive Wertlehre 51, 57
- Subventionen 36
- Tauschmittel 6
- Tauschsystem 4
- Tauschwert 4
- Theorie der Interessengruppen 49
- Transaktionskosten-Ökonomik 49
- Ultimatumspiel 27, 52
- Umverteilung 24, 37
- Utilitarismus 51
- Vermögen 13
- Verursacherprinzip 19
- Vielfalt 27
- Wertaufbewahrungsmittel 6
- Werte
 - moralische, ethische 27
- Werteparadoxon 10
- Williamson, Oliver Eaton 49
- wirtschaftlich 34
- Wirtschaftlichkeitsprinzip 34
- Wirtschaftsleistung 11
- Wohlstandseffekt 14
- Zahlen 8
- Zielsparen 12